

MANUAL DE FUNCIONES PARA LA ASIGNACIÓN DE CARGOS
EN EL DEPARTAMENTO DE MARKETING PARA LA EMPRESA
CENTRAL PECUARIA S.A.

ELKIN JAVIER GUAYARA AMÓN
PRACTICANTE

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA DEL ÁREA ANDINA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
ADMINISTRACIÓN DE MERCADEO
MAYO, 2021

MANUAL DE FUNCIONES PARA LA ASIGNACIÓN DE CARGOS
EN EL DEPARTAMENTO DE MARKETING PARA LA EMPRESA
CENTRAL PECUARIA S.A.

ELKIN JAVIER GUAYARA AMÓN
PRACTICANTE

HÉCTOR ANDRÉS LÓPEZ NARANJO
DIRECTOR DE PRÁCTICA

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA DEL ÁREA ANDINA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
ADMINISTRACIÓN DE MERCADEO
MAYO, 2021

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA.....	2
JUSTIFICACIÓN	4
OBJETIVO GENERAL.....	5
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	5
LOCALIZACIÓN.....	6
RESEÑA HISTÓRICA.....	6
DESCRIPCIÓN LEGAL Y ESTRATÉGICA DE LA EMPRESA.....	7
PORTAFOLIO DE SERVICIOS.....	9
EL CONCEPTO DE CARGO	11
EL MANUAL DE FUNCIONES	14
CONTENIDO DEL MANUAL DE FUNCIONES	15
ESTRUCTURA ORGÁNICA PROPUESTA DEPARTAMENTO DE MARKETING	17
ORGANIGRAMAS	19
ORGANIGRAMA	21
DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES Y ESPECIFICACIONES DE LOS CARGOS	22
CONCLUSIONES	87
RECOMENDACIONES.....	88
BIBLIOGRAFÍA	89

INTRODUCCIÓN

A través de este trabajo se busca realizar un aporte significativo y de gran importancia al desarrollo eficaz de las estrategias corporativas para el adecuado funcionamiento del Departamento de Marketing en la empresa CENTRAL PECUARIA S.A., a través de una guía sobre la actuación individual o por funciones propias del cargo, con el fin implementar un control adecuado dentro de la diversidad de las actividades diarias llevadas a cabo dentro de la empresa, un manual de funciones concebido de la manera idónea, que albergue en forma sistemática, una serie de elementos en materia administrativa permitiendo estandarizar y orientar al personal asignado a cumplir funciones específicas.

Dado lo anterior que se considera necesario que uno de los proyectos inmediatos que debe emprender la compañía es la preparación de un manual de funciones y procedimientos propios del cargo que permita dar a conocer los objetivos y las políticas a seguir, la estructura y funciones, las técnicas, métodos y sistemas para el desarrollo propio de las funciones dentro de la empresa. Se hará uso racional de todo el conocimiento y la temática otorgada a lo largo de la carrera profesional de ADMINISTRACIÓN DE MERCADEO, para construir conocimiento a través de la lógica.

DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

En la naturaleza de las organizaciones se genera un cambio. La transformación de los negocios, facilitada por la organización e información, se requiere para tener éxito en los mercados emergentes. Las empresas modernas son dinámicas, y pueden responder con rapidez a la evolución constante del mercado, cuentan con una estructura horizontal y orientada al trabajo en equipo que elimina la jerarquía burocrática. La nueva empresa se basa en el compromiso en vez del control. La nueva empresa es abierta e interconectada. La expresión atribuida a Heráclito de Éfeso, todo está cambiando continuamente y no hay en realidad nada que permanezca igual en 2 momentos distintos. Ni en el mundo externo ni en nosotros mismos hay nada que pueda considerarse como permanente [...] la única constante es el cambio (García Calvo, 1985, p. 47)

Según la ACIS (asociación colombiana de ingenieros de sistemas) las micro, pequeñas y medianas empresas (conocidas como Mi Pymes) representan al 99,5% del tejido empresarial de América Latina, en el cual generan el 61,2% del empleo formal, de acuerdo con datos de la CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). Tan solo el 29% de los puestos de trabajo en la región depende de la actividad de organizaciones de hasta 5 empleos o microempresas. En el caso colombiano, estas representan el 80 % del empleo del país y el 90 % del sector productivo nacional, es en este punto donde se hace pertinente que la economía colombiana en el concepto de empresa entiendan la importancia y el peso que da contar con un manual de funciones para el óptimo funcionamiento del flujo de responsabilidades y la ejecución de los objetivos para el logro de metas mancomunadas.

La celeridad con la que la compañía creció sin tener una estructura organizacional, ocasiono una extensión considerable en la brecha que separa los roles propios de cada cargo y las responsabilidades asignadas al azar, lo que trajo consigo un efecto domino en los retrocesos de las diferentes áreas a causa de la inexistencia de un orden jerárquico y un manual que sirviese como guía y orientación para cada persona involucrada en las labores diarias de la compañía.

Un equipo de trabajo ejerce una labor más eficaz cuando sus metas y roles son claros dentro de su entorno laboral, asignar responsabilidades propias de cada cargo permite tener una medición más exacta del desempeño de cada colaborador, una empresa que deja su rumbo a la deriva sin un plan apropiado para su estructura organizacional está condenado al caos interno de cada departamento en función de muchos objetivos.

Existe una carencia de un diagnóstico focalizado para el departamento de MARKETING de la empresa CENTRAL PECUARIA S.A., falta un diseño de programas, planes y políticas específicas, ya que la estructura organizacional carece de un departamento responsable de estas funciones, Según la American Marketing Association (AMA) plantea “la mercadotecnia es la actividad, conjunto de instituciones y procesos para crear, comunicar, entregar e intercambiar ofertas que tienen valor para los consumidores, clientes, socios y la sociedad en general” (Salomón y Stuart, 2001, p. 3). Dentro de la empresa hay una ausencia de un sistema de comunicación e información que repercute en una deficiente inducción y capacitación para el personal de ventas, inexistencia de un manual de funciones o procedimientos asignados a los roles propios de los cargos, así como una delimitación precisa de autoridad y niveles de responsabilidad en dicho departamento.

JUSTIFICACIÓN

Una de las estrategias para el desarrollo de una empresa lo constituye la documentación de sus sistemas y en ese orden se hace evidente la necesidad de contar con un programa de revisión constante sobre los métodos y procedimientos en la ejecución operativa y estratégica en el ámbito de marketing, que permita descubrir, evaluar y corregir desviaciones de los planes originales. Es así mismo que la clave de un buen desarrollo del marketing se encuentra en el establecimiento de relaciones sólidas con los clientes y en la interacción continua. Empresas que se desvían del camino no teniendo en cuenta al cliente y sus necesidades según las tendencias del mercado están destinadas a la obsolescencia y por lo tanto al fracaso, según Kotler y Armstrong (Marketing 2012. p. 6). “La administración de las relaciones con el cliente es quizás el concepto más importante del marketing moderno” como consecuencia lógica emerge la necesidad de implementar un control adecuado dentro de la diversidad de actividades que en la empresa CENTRAL PECUARIA S.A. se llevan a cabo, especialmente en el departamento de marketing que aún no está consolidado.

Un manual de funciones y procedimientos para el departamento de **MARKETING** bien concebido, concentraría en forma sistemática, una serie de elementos administrativos y estratégicos para orientar y estandarizar a la fuerza de ventas de la empresa, aseguraría que todos los empleados del departamento tuvieran una adecuada comprensión del plan general y de sus propios papeles y roles pertinentes, facilitaría el estudio de problemas organizacionales, sería una guía eficaz para la preparación, clasificación y compensación del personal clave, y, determinaría la responsabilidad en cada puesto, entre otras.

Desde lo académico, el aporte que realiza este trabajo a la profesión se hace sumamente significativo a nivel pedagógico, puesto que una vez más corrobora que el profesional en administración de mercadeo egresado de la **FUNDACIÓN UNIVERSITARIA DEL ÁREA ANDINA** debe ser foco de creatividad, en aras de ser un profesional integral de igual manera debe conocer de estadística y métodos cuantitativos y cualitativos como herramienta de análisis, saber macro y microeconomía, conocer finanzas, dominar tecnologías de información y comunicaciones y apropiarse de campos de gestión estratégica y operativa comercial. También debe estar al tanto del comportamiento organizacional como lo demanda la presente investigación.

OBJETIVO GENERAL

Establecer un sistema integrado de funciones propias del cargo para el departamento de **MARKETING** mediante la elaboración de un manual organizacional de funciones focalizado para la empresa **CENTRAL PECUARIA S.A.**

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar los cargos existentes en el departamento, el número de empleados, así como su distribución por rol en la agencia principal
- Diseñar el organigrama del departamento de marketing para representar el orden jerárquico de los puestos de trabajo
- Diseñar un manual de funciones acorde a la estructura orgánica propuesta, para asignar a los trabajadores responsabilidades y roles propios del cargo en al área de marketing
- Actualizar los procesos administrativos y estratégicos con el fin de obtener calidad total en el proceso productivo del área.

LOCALIZACIÓN

El presente proyecto de investigación propuesto y aprobado como opción de grado y prácticas profesionales se desarrollará en las instalaciones de la agencia principal de la empresa **CENTRAL PECUARIA S.A.**, ubicadas en la calle 28 N.º. 4C-16 de la ciudad de Ibagué.

RESEÑA HISTÓRICA

CENTRAL PECUARIA S.A. nace el 1 de mayo de 1974 como un modelo de negocio comercial dedicado a la venta de productos agropecuarios, fundada por Justo Pastor Barreto como socio capitalista y Henry González Ávila como socio industrial, en un principio la sede de la empresa se ubicó en la carrera 1ª # 14-46 contando tan solo con una secretaria y un empleado quien hacía las veces de despachador y vendedor en mostrador.

En 1982 decide convertirse en distribuidor de **ALIMENTOS FINCA S.A.** y se dio apertura al almacén de la plaza de la 21 como la primera sucursal de la compañía. Para el mismo año deciden ampliar su portafolio incluyendo la venta de insumos agrícolas de diferentes casas comerciales y se adquiere una camioneta para labores de reparto a clientes específicos.

En junio 27 de 1987 deciden ampliar su cobertura y abren el almacén de la calle 28 # 4C-16, un almacén con una infraestructura mucho más amplia que pasa a ser la sede principal de la compañía lo que convierte a las otras dos sucursales en agencias de ventas mostrador, para esa misma línea de tiempo la sociedad bajo la cual se fundó la empresa fue disuelta dejando como único dueño y propietario al señor Justo Pastor Barreto.

En 1990 lastimosamente fallece el señor Justo Pastor Barreto consolidando a CENTRAL PECUARIA S.A. como propiedad de sus cuatro hijos, los señores: Jaime Barreto Quiroga, Luis Eduardo Barreto Quiroga, Óscar Barreto Quiroga y Fernando Barreto Quiroga, quienes en noviembre de 1996 deciden dejar como únicas sedes la agencia ubicada en la calle 14 y la sede principal de la calle 28 y no es sino hasta el 27 de agosto de 2002 que deciden expandir su cobertura inaugurando la agencia número 2 en Girardot.

DESCRIPCIÓN LEGAL Y ESTRATÉGICA DE LA EMPRESA

La sociedad comercial denominada CENTRAL PECUARIA LIMITADA se constituyó por escritura pública No. 000217 de notaría segunda de Ibagué del 23 de septiembre de 1947 bajo número 00001061 del libro IX, y con una duración legal hasta el 30 de julio del 2004 fecha en la que atraviesa una transformación a S.A.

Su objeto social es la producción, comercialización, compra, venta, importación y exportación de productos e insumos agropecuarios; la prestación de servicios y asesoría profesional en el ramo agropecuario; y la inversión en sociedades de cualquier naturaleza, de riesgo limitado, y la inversión en finca raíz.

Su misión corporativa es comercializar concentrados, insumos agrícolas, medicamentos veterinarios y herramientas para el sector agropecuario, liderando el servicio a través de asesoría profesional y especializada para nuestros productos y demás servicios, apoyados en la tecnología y un talento humano comprometido con su trabajo enfocado en el activo más importante y el corazón de nuestra empresa -Los clientes- estructuramos de esta forma una sólida imagen corporativa con el agro.

Su visión corporativa es: proyectamos crecer fortaleciendo nuestro Goodwill para participar en los mercados de la región andina de Colombia en el año 2025, liderando la comercialización de nuestros productos, las asesorías y asistencias en el sector agropecuario, siempre presentando el mejor servicio a nuestros clientes.

PORTAFOLIO DE SERVICIOS

CENTRAL PECUARIA S.A. asienta sus servicios en la clínica veterinaria, servicio técnico con asesoría profesional tanto en la zona rural como en el almacén agropecuario. Por otra parte, la compañía ofrece mantenimiento, repuestos y reparación de algunas herramientas agrícolas.

La clínica veterinaria ve a las mascotas de nuestros clientes como un integrante más de la familia, un compañero de vida, por eso ofrece atención en caso de urgencias y/o controles rutinarios de salud tales como exámenes de laboratorio, vacunación, asesoría en nutrición y vida sana, entre otras.

Las instalaciones cuentan con un equipo bien implementado para el servicio de peluquería canina, se cuenta con cartelera de clasificados para la venta y compra de todo lo referente al sector agrícola y pecuario, con el objeto de servir como punto de contacto entre los interesados tejiendo relaciones fructíferas para ambas partes, aportando así, a una economía solidaria.

La farmacia agropecuaria del almacén proporciona medicamentos con respaldo certificado de los entes de control y de las diferentes marcas de alto reconocimiento en el mercado, proporcionando variedad en cuanto a producto se refiere. CENTRAL PECUARIA S.A. ofrece diferentes líneas tanto en productos para uso veterinario como insumos agrícolas y concentrados.

También es interés de la empresa ofrecer las mejores procedencias de especies nativas en cuestión de semillas; es por eso que se relaciona con proveedores que, además de respaldo certificado, tienen un estricto control de calidad como SEMICOL LTDA. (Semillas Colombianas Limitada), relación comercial que nos permite tener a la mano insumos, materiales, herramientas y equipos necesarios en la producción agroforestal.

Otro ponderado de gran consideración es la seguridad y el respaldo en la certificación de la calidad de las semillas, fechas de vencimiento en los medicamentos veterinarios e insumos agropecuarios, sanidad y presentación de los concentrados entre otros.

Nuestros proveedores son laboratorios de talla nacional y transnacional, pues le apostamos a la disposición de solo lo mejor en materia de calidad, tenemos relación con casas comerciales como Boehringer Ingelheim, Virbac Colombia, MSD Salud animal, Laboratorios Chalver de Colombia, entre otros.

Todas las actividades se desarrollan de lunes a viernes en jornada continua de 08: am a 06:15 pm. Y los sábados de 08: am a 05: pm y domingos de 08: am a 01: pm.

EL CONCEPTO DE CARGO

Las necesidades básicas de recursos humanos para la organización se establecen mediante un esquema de descripción y especificación de cargos, debido a la división del trabajo y a la consiguiente especialización de funciones. La descripción del cargo se refiere a las tareas, los deberes y las responsabilidades propias del mismo, en tanto que el análisis del cargo se ocupa de los requisitos que el aspirante necesita cumplir. Por tanto, los cargos se proveen de acuerdo con esas descripciones y análisis. El ocupante del cargo debe tener características compatibles con las especificaciones del cargo y el papel que deberá desempeñar. En general, la descripción del cargo presenta el contenido de este de manera impersonal, y las especificaciones suministran la percepción que tiene la organización respecto a las características humanas que se requieren para ejecutar el trabajo, expresadas en términos de educación, experiencia e iniciativa.

Chiavenato (1990), define un cargo como "una unidad de la organización, cuyo conjunto de deberes y responsabilidades los distingue de los demás cargos. ... Básicamente es hacer un inventario de los aspectos significativos del cargo y de los deberes y responsabilidades que comprende".

El concepto de puesto según Chiavenato (1997) se basa en las nociones de tarea,

Obligación y función:

- **Tarea:** es toda actividad individualizada y realizada por el ocupante de un puesto. Por lo general es la actividad que se le atribuye a los puestos simples y repetitivos (puestos por hora o de empleados), como montar una pieza, hacer la rosca de un tornillo, tallar un componente, inyectar una pieza, etcétera.
- **Obligación:** es toda actividad individualizada y realizada por el ocupante de un puesto. Generalmente, es la actividad atribuida a puestos más diferenciados (Puestos de asalariados o empleados), como llenar un cheque, emitir una requisición de material, elaborar una orden de servicio, etc. Una obligación es una tarea un poco más sofisticada, más mental y menos física.
- **Función:** es un conjunto de tareas (puestos por hora) o de obligaciones (puestos de asalariados) ejercidas de manera sistemática o reiterada por el ocupante de un puesto. Pueden realizarse por una persona que, sin ocupar el puesto, desempeñe provisional o definitivamente una función. Para que un conjunto de obligaciones constituya una función es necesario que haya reiteración en su desempeño.

- **Cargo:** es un conjunto de funciones (conjunto de tareas o de obligaciones con una posición definida en la estructura organizacional, es decir, en el organigrama. La posición define las relaciones entre un puesto y los demás de la organización. En el fondo son relaciones entre dos o más personas.

“El cargo se integra de todas las actividades que desempeña una persona, que pueden ser contenidas en un todo unificado y que ocupa una posición formal en el organigrama de la organización. Para desempeñar sus actividades, la persona que ocupa un puesto debe tener una posición definida en el organigrama. En esta concepción, un puesto constituye una unidad de la organización y consiste en un conjunto de obligaciones y responsabilidades que lo hacen distinto de los demás puestos. La posición del puesto en el organigrama define su nivel jerárquico, su subordinación, sus subordinados y el departamento o división al que pertenece. Establecer la posición de un puesto en el organigrama significa establecer estas cuatro vinculaciones o condiciones” (Chiavenato, 1997, p. 291).

EL MANUAL DE FUNCIONES

El manual de funciones expone con detalle la estructura de la empresa y señala los puestos (cargos) y la relación que existe entre ellos para logro de sus objetivos. Explica la jerarquía, los grados de autoridad y responsabilidad; las funciones y actividades de los órganos de la empresa, así como los requisitos intelectuales, físicos, responsabilidades implícitas y condiciones de trabajo que se requieren para el cargo.

La descripción de los cargos es un proceso que consiste en enumerar las tareas o atribuciones que conforman un cargo que lo diferencian de los demás cargos que existen dentro de la empresa. Un cargo es la reunión de todas aquellas actividades realizadas por una sola persona, que pueden unificarse en un solo concepto y ocupa un lugar formal en el organigrama.

El análisis de cargos se refiere a cuatro áreas de requisitos, aplicadas casi siempre a cualquier tipo o nivel de cargo. Los requisitos intelectuales son principalmente de instrucción básica, de experiencia básica anterior, de adaptabilidad al cargo, de iniciativa necesaria y de aptitudes necesarias.

Los requisitos físicos tienen que ver con la cantidad y continuidad de energía y de esfuerzos físico y mental requeridos, y la fatiga provocada, y también con la complexión física que necesita el ocupante para desempeñar de cargo adecuadamente.

Las responsabilidades implícitas se refieren a la responsabilidad que el ocupante del cargo tiene, además del trabajo normal y de sus atribuciones, con la supervisión del trabajo de sus subordinados, con el material, con las herramientas o equipo que utiliza; con el patrimonio de la empresa, el dinero, los títulos o documentos, las pérdidas o ganancias de la empresa, los contactos internos o externos y con la información confidencial.

Las condiciones de trabajo se refieren a las condiciones del entorno donde se desarrollan las actividades, que pueden hacerlo desagradable, molesto o sujeto a riesgos, exigiendo al ocupante del cargo una fuerte adaptación para mantener su productividad y rendimiento en el desempeño de sus funciones. Evalúan el grado de adaptación del elemento humano al entorno y al equipo, y facilitan su desempeño.

CONTENIDO DEL MANUAL DE FUNCIONES

- **Identificación.** Debe incluir el logotipo de la empresa, nombre oficial de la empresa, lugar y fecha de elaboración, unidades responsables de su elaboración, revisión y autorización.
- **Índice o Contenido.** Relación de los capítulos que constituyen la estructura del documento.
- **Prologo y/o Introducción.** Sección en donde se explica qué es el manual, su estructura, propósitos, ámbitos de aplicación y la necesidad de mantenerlo vigente.

- **Antecedentes históricos.** Descripción del origen de la organización, evolución y cambios significativos registrados.
- **Estructura orgánica.** Descripción ordenada de las unidades administrativas de la empresa (departamento de marketing) en función de sus relaciones de jerarquía. Esta descripción de la estructura orgánica debe corresponder con la representación gráfica en el organigrama, tanto en lo referente al título de las unidades administrativas, como a su nivel jerárquico de adscripción. Además, es conveniente codificarla en forma tal que sea posible visualizar claramente los niveles de jerarquía y las relaciones de dependencia.
- **Organigrama.** Es la representación gráfica de la estructura orgánica que muestra la composición de las unidades administrativas que la integran y sus respectivas relaciones, niveles jerárquicos, canales formales de comunicación, líneas de autoridad, supervisión y asesoría.
- **Funciones.** Especificación de las tareas inherentes a cada uno de los cargos y/o unidades administrativas que forman parte de la estructura orgánica, necesarios para cumplir con las atribuciones de la organización.
- **Descripción de puestos.** Reseña el contenido básico de los puestos que componen cada unidad administrativa, el cual incluye la siguiente información.
 - ❖ Identificación del puesto (nombre, ubicación, ámbito de operación)
 - ❖ Relación de autoridad, donde se indican los puestos subordinados y las facultades de decisión, así como las relaciones de línea y asesoría.
 - ❖ Funciones generales y específicas.
 - ❖ Responsabilidades o deberes.

- ❖ Relación de comunicación con otras unidades y puestos dentro de la organización, así como las que deba establecer externamente.
- ❖ Especificaciones del puesto en cuanto a conocimientos, experiencia, iniciativa y personalidad.

- ❖ Relación de comunicación con otras unidades y puestos dentro de la organización, así como las que deba establecer externamente.
- ❖ Especificaciones del puesto en cuanto a conocimientos, experiencia, iniciativa y personalidad.

ESTRUCTURA ORGÁNICA PROPUESTA DEPARTAMENTO DE MARKETING

La empresa CENTRAL PECUARIA S.A cuenta actualmente con 23 empleados en el departamento de marketing. La lista de cargos propuestos para el departamento de marketing de la empresa quedaría conformada de la siguiente manera.

❖ DEPARTAMENTO DE MARKETING

- Director comercial
- Coordinador Junior
- Asistente de marketing
- Social media manager
- Community manager

❖ **VENTA EXTERNA**

- Vendedor norte del Tolima
- Vendedor sur del Tolima
- Vendedor sur oriente y Cundinamarca
- Vendedor Huila
- Vendedor eje cafetero
- Vendedor eje cafetero y valle
- Vendedor Cali
- Vendedor Caquetá y putumayo
- Vendedor Bogotá
- Vendedor clínicas, Ibagué Neiva, Girardot
- Vendedor valle del cauca

❖ **TRADE MARKETING**

- Supervisor comercial
- Vendedor Ibagué centro
- Vendedor Ibagué ferrocarril
- Vendedor Ibagué ambala
- Vendedor Ibagué salado

❖ **KEY ACOOUNT**

- Mercaderista mercacento zona 1
- Mercaderista mercacento zona 2

ORGANIGRAMAS

Según Terry (1980) los organigramas son herramientas útiles para organizar, permiten visualizar la organización formal, pero su uso no garantiza una buena estructura organizacional.

Según Stoner (1994) los organigramas son un diagrama de la estructura de una organización, que muestra las funciones, departamentos o puestos de la organización y la forma jerárquica en la que se relaciona.

Según Enrique B. Franklin, autor del libro "Organización de Empresas", los organigramas pueden clasificarse en cuatro grandes grupos:



Figura 1. Organización de empresas
Fuente: propia

El análisis de la estructura organizacional se enmarca dentro de la teoría de la contingencia estructural, la cual surge para mostrar, a partir de diferentes investigaciones, que no existe una única forma de estructuración, pues la división del trabajo y su coordinación, dependerán de diversos factores y de las condiciones situacionales en las cuales la organización opera (Burns & Stalker, 1961; Donaldson, 2001; Lawrence & Lorsch, 1967).

Si bien autores como Meyer & Rowan (1977) reconocen que la forma estructural se ve afectada por las imágenes institucionalizadas, en donde los individuos se alejan de la racionalización técnica para crear patrones socialmente legitimados, haciendo que la ética de adhesión social y la cultura corporativa sean elementos determinantes de la estructura; otros teóricos como Miles et al. (1978), Mintzberg (1984) y Galbraith (1992, 2001), han desarrollado esquemas de configuración que suponen que la estructura organizacional es susceptible de ser diseñada y gestionada, sin estar necesariamente determinada por las imposiciones sociales, limitando el alcance a las intervenciones desde lo formal.

Siguiendo la hipótesis de Mintzberg (1984), la cual plantea que "cuanto más antigua sea la organización, más formalizado estará su comportamiento" (p. 266), en las empresas estudiadas ésta se valida, pues aquellas que tienen una edad superior a diez años presentan un grado de formalización alto. También se observa que a mayor edad, existe una mayor presión a la centralización de la autoridad para tomar decisiones, al igual que hacia la especialización del trabajo. El estudio arroja también que a mayor tamaño, el nivel de formalización es más alto, concordando con la hipótesis de Mintzberg quien plantea que "cuanto más grande sea la organización, más formalizado estará su comportamiento" (p. 272).

ORGANIGRAMA



DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES Y ESPECIFICACIONES DE LOS CARGOS

A continuación, se realizan las especificaciones de las tareas inherentes a cada uno de los cargos y/o unidades administrativas que forman parte de la estructura orgánica, necesarios para cumplir con las contribuciones de la organización.

También se reseña el contenido básico de los puestos que componen cada unidad administrativa, el cual incluye la siguiente información:

- ❖ Identificación del puesto (nombre, ubicación)
- ❖ Relaciones de autoridad, donde se indican los puestos subordinados y facultades de decisión, así como las relaciones de línea y asesoría.
- ❖ Funciones generales y específicas.
- ❖ Responsabilidades o deberes
- ❖ Relaciones de comunicación con otras unidades y puestos dentro de la organización, así como las que debe establecer externamente.
- ❖ Especificaciones del puesto en cuanto a conocimientos, experiencia, iniciativa y personalidad.

CENTRAL PECUARIA S.A		
ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
NOMBRE DEL CARGO DIRECTOR COMERCIAL		
FACTORES		OBSERVACIONES
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	EDUCACION	Administrador de empresas, profesional en mercadeo, ingeniero agropecuario, economista, con postgrados en administración, finanzas o mercadeo.
	EXPERIENCIA	Cinco (5) años en el campo comercial, de entidades agropecuarias o agroindustriales, liderando fuerza de ventas y generando relaciones corporativas.
	COMPLEJIDAD	El trabajo requiere una alta responsabilidad por la planeación y dirección general del departamento.
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN	Tiene a su cargo la dirección y supervisión de todo el personal del departamento de marketing
	POR MANEJO DE VALORES	Es el responsable directo ante los organismos administrativos y la gerencia en responder por la dirección a cargo
	POR INFORMACION CONFIDENCIAL	Se requiere discreción y buen juicio para manejar la información confidencial que recibe y transmite.
	POR RELACIONES CON EL PUBLICO	El desempeño del cargo implica relaciones constantes tanto internas como externas, en forma personal, escrita, telefónica o digital.
ESFUERZO FÍSICO Y VISUAL	FÍSICO	Moderado
	VISUAL	Moderado
CONDICIONES AMBIENTALES	MEDIO AMBIENTE	Condiciones normales de iluminación, ruido y ventilación

CENTRAL PECUARIA S.A			
DESCRIPCIÓN DEL CARGO			
FECHA 03-2021	NOMBRE	COORDINADOR JUNIOR	
SECCION	COMERCIAL	DEPARTAMENTO	MARKETING
CARGO DEL JEFE INMEDIATO		DIRECTOR COMERCIAL	
RESUMEN DEL CARGO: Ejecutar políticas, estrategias y programas de mercadeo y coaching a toda la fuerza de ventas velando por el óptimo desempeño del personal a cargo en aras de cumplir con los objetivos comerciales supervisados.			
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none">• Coordinar, dirigir y controlar las actividades del personal designado a la fuerza de ventas, en sus funciones concretas.• Apoyar al departamento de marketing programando y organizando la creación del contenido para las campañas proyectadas.• Evaluar la eficiencia de las labores asignadas al personal del departamento.• Informar oportunamente a todo el personal los cambios o novedades que haya a lugar conforme las planeaciones en curso.• Elaborar y consolidar el presupuesto anual de la fuerza de ventas externa, los ajustes correspondientes y hacer seguimiento y control de ejecución presupuestal en la cuota de venta y recaudo.• Realizar seguimiento y control al mantenimiento y actualización de la base de datos correspondiente a clientes trade y key account• Presentar al jefe inmediato informes periódicos sobre ventas, estado de clientes crédito, clientes especiales y bonificaciones autorizadas por el área de compras.•			

- Participar en la realización de inventarios de corte periódico que se realiza con personal de planta o terceros a la empresa.
- Supervisar y ejercer control sobre los ruterios asignados al personal de ventas
- Hacer seguimiento a las novedades presentadas dentro de las rutas diarias, semanales o mensuales a las que haya lugar.
- Trabajar con el equipo de diseño gráfico para ayudar a entregar contenido que cumpla con las especificaciones del cliente
- Preparar cartas y correos electrónicos para los clientes en respuesta a preguntas o para aclarar un proyecto en curso.
- Trabajar con el equipo de marketing para coordinar las actividades diarias que conducen a la realización de proyectos y tareas.
- Realizar tareas administrativas diarias para garantizar la funcionalidad y coordinación de las actividades del departamento.
- Autorizar cambios de mercancía que estén dentro del parámetro de la política de cambios o devoluciones de la empresa.
- Retroalimentar al departamento de logística las novedades por causal de despacho a las que haya lugar.
- Ejecutar las demás actividades que se desprendan de la actividad general asignada y que el jefe inmediato estime convenientes, de acuerdo con las necesidades de la empresa.

CENTRAL PECUARIA S.A		
ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
NOMBRE DEL CARGO		COORDINADOR JUNIOR
FACTORES		OBSERVACIONES
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	EDUCACION	Administrador de empresas, profesional en mercadeo, con postgrados en administración, finanzas o mercadeo.
	EXPERIENCIA	Dos (2) años en el campo comercial, de entidades agropecuarias o agroindustriales, coordinando fuerza de ventas, conocimientos de MS Office, software y aplicaciones online de uso en el ámbito del marketing (herramientas de CRM, analíticas online, Google Adwords, etc.), Servicio al cliente.
	COMPLEJIDAD	El trabajo requiere una alta responsabilidad por la planeación y coordinación general del departamento y los proyectos en curso.
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN	Tiene a su cargo la fuerza de ventas en los canales trade y key account.
	POR MANEJO DE VALORES	Es el responsable directo ante la dirección comercial sobre la ejecución de los presupuestos.
	POR INFORMACION CONFIDENCIAL	Se requiere discreción y buen juicio para manejar la información confidencial.
	POR RELACIONES CON EL PUBLICO	El desempeño del cargo implica relaciones constantes tanto internas como externas, en forma personal, escrita, telefónica o digital.
ESFUERZO FÍSICO Y VISUAL	FÍSICO	Moderado
	VISUAL	Moderado
CONDICIONES AMBIENTALES	MEDIO AMBIENTE	Condiciones normales de iluminación, ruido y ventilación

CENTRAL PECUARIA S.A			
DESCRIPCIÓN DEL CARGO			
FECHA 03-2021	NOMBRE	SUPERVISOR COMERCIAL	
SECCION	COMERCIAL	DEPARTAMENTO	MARKETING
CARGO DEL JEFE INMEDIATO		COORDINADOR JUNIOR	
RESUMEN DEL CARGO: Responsable del monitoreo y seguimiento constante a la fuerza de venta trade y key account.			
FUNCIONES:			
<ul style="list-style-type: none">desarrollar el plan de ventas en función de períodos específicos de tiempo, según los presupuestos de venta.seleccionar los mejores canales para distribuir los bienes o servicios que la empresa ofrece, definidos a partir de los diversos nichos de mercado.liderar y asesorar a todo el equipo de vendedores y promotores, según sea el caso.establecer las promociones y descuentos a los productos que la empresa comercializa partir de las dinámicas de consumo y según las políticas del departamento de compras.Orientar y capacitar a la fuerza de venta trade, identificando oportunidades de mejora.Realizar seguimiento del indicador de rendimiento en Sell in y Sell Out en consecuencia a la propuesta de valor.Hacer seguimiento periódico al rutero de los vendedores trade.Realizar visitas al mercado de manera periódica con el objetivo de aperturas nuevos clientes.Hacer seguimiento a las órdenes de compra del canal Key Account			

- Garantizar la rotación efectiva en el canal key account y hacer seguimiento a las devoluciones del mismo.
- Hacer seguimiento al recaudo de cartera de los clientes crédito de los vendedores trade.
- Planificar reuniones mensuales para retroalimentar cierre de ventas y planes de acción.
- Gestionar el buen uso del material P O P destinado a campañas específicas.
- Hacer acompañamiento a la fuerza de ventas en campo de manera periódica para retroalimentación de información con los clientes a los que haya lugar.
- Reportar a la dirección comercial campañas vistas en campo por parte de la competencia.
- Realizar sugerido de agotados al departamento de logística.
- Ejecutar las demás actividades que se desprendan de la actividad general asignada por la dirección comercial y que el jefe inmediato estime convenientes de acuerdo a las necesidades de la empresa.

CENTRAL PECUARIA S.A		
ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
NOMBRE DEL CARGO		SUPERVISOR COMERCIAL
FACTORES		OBSERVACIONES
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	EDUCACION	Administrador de empresas, profesional en mercadeo, tecnólogo en gestión de mercados o administración de empresas, cursos certificados en ventas.
	EXPERIENCIA	Dos (2) años en el campo comercial, de entidades agropecuarias o agroindustriales, supervisando fuerza de ventas, realizando apertura de mercados y cumplimiento de indicadores de gestión.
	COMPLEJIDAD	El trabajo requiere una alta responsabilidad y tolerancia a la presión implica el desarrollo de actividades que requieren planeación y estadísticas.
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN	Tiene a su cargo un grupo mediano de personal.
	POR MANEJO DE VALORES	Responde por optimizar los indicadores de gestión del departamento en cuanto a ventas y servicio al cliente.
	POR INFORMACION CONFIDENCIAL	Tiene acceso a información relevante para la empresa y se requiere discreción con la misma.
	POR RELACIONES CON EL PUBLICO	El desempeño del cargo implica relaciones constantes tanto internas como externas, en forma personal, escrita, telefónica o digital.
ESFUERZO FÍSICO Y VISUAL	FÍSICO	Moderado
	VISUAL	Moderado
CONDICIONES AMBIENTALES	MEDIO AMBIENTE	Condiciones normales de R, I, V, Y de las del entorno en el trabajo de campo.

CENTRAL PECUARIA S.A			
DESCRIPCIÓN DEL CARGO			
FECHA 03-2021	NOMBRE SOCIAL MEDIA MANAGER		
SECCION	COMERCIAL	DEPARTAMENTO	MARKETING
CARGO DEL JEFE INMEDIATO		DIRECTOR COMERCIAL	
RESUMEN DEL CARGO: Encargado de preparar y planificar la estrategia de una marca o empresa en los medios sociales, que posteriormente ejecutará el Community Manager.			
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none">Planificar y preparar la estrategia de social media de la marca o empresa, dotándola de contenido y enfoque profesional.Definir los objetivos que la empresa pretende lograr con sus acciones de social media de la manera más precisa posible.Monitorear las acciones en este ámbito, comprobando si se están cumpliendo los objetivos previstos y si el retorno de la inversión (ROI) es el correcto.Analizar la evolución de los principales competidores en plataformas digitales.Mantener una relación fluida con el Community Manager, ayudándole a planificar su trabajo, dándole las indicaciones pertinentes y manteniéndole al día de todas las novedades.Analizar e interpretar los datos de fuentes externas e internas, en especial los que le llegan del Community Manager.Preparar un plan de contingencia en el caso de producirse una crisis de reputación online y, en caso de presentarse, colaborar activamente en su resolución.			

CENTRAL PECUARIA S.A		
ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
NOMBRE DEL CARGO SOCIAL MEDIA MANAGER		
FACTORES		OBSERVACIONES
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	EDUCACION	Comunicador social, profesional en mercadeo, con conocimientos en SEO Y SEM y cursos de Google Adwords.
	EXPERIENCIA	Dos (2) años en el campo comercial, de entidades agropecuarias o agroindustriales, con un conocimiento exhaustivo de la social media y sus diversos recursos y herramientas.
	COMPLEJIDAD	El trabajo requiere una alta responsabilidad y tolerancia a la presión implica el desarrollo de actividades que requieren planeación y estadísticas.
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN	Tiene a su cargo un grupo mínimo de personal.
	POR MANEJO DE VALORES	Responde por optimizar los indicadores de tráfico en las plataformas digitales del departamento y define la estrategia en este ámbito, decidiendo qué acciones poner en marcha en cada momento.
	POR INFORMACION CONFIDENCIAL	Tiene acceso a información relevante para la empresa y se requiere discreción con la misma.
	POR RELACIONES CON EL PUBLICO	El desempeño del cargo implica relaciones constantes tanto internas como externas, en forma personal, escrita, telefónica o digital.
ESFUERZO FÍSICO Y VISUAL	FÍSICO	Moderado
	VISUAL	Moderado
CONDICIONES AMBIENTALES	MEDIO AMBIENTE	Condiciones normales de R, I, V, Y de las del entorno en el trabajo de campo.

CENTRAL PECUARIA S.A			
DESCRIPCIÓN DEL CARGO			
FECHA 03-2021	NOMBRE COMMUNITY MANAGER		
SECCION	COMERCIAL	DEPARTAMENTO	MARKETING
CARGO DEL JEFE INMEDIATO		SOCIAL MEDIA MANAGER	
RESUMEN DEL CARGO: Responsable de la gestión y desarrollo de la comunidad online de la marca CENTRAL PECUARIA S.A y la empresa en el mundo digital.			
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none">Analizar y monitorear todos los parámetros estratégicos y definición de KPIS: engagement, crecimiento comunidad, ROI, trafico web social.Incrementar la comunidad en redes sociales con un enfoque de alto valor, dando contenido de calidad a los usuarios.Monitorear las acciones en este ámbito, comprobando si se están cumpliendo los objetivos previstos y si el retorno de la inversión (ROI) es el correcto.Generar un nivel de tráfico web social cualificado que se convierta en compras efectivas o visita a la plataforma.Establecer el total de visitas derivadas de la gestión de redes sociales a la web corporativa o de landing comercialEstablecer relaciones con clientes, prescriptores e influncers del sector.mejorar la visibilidad de la marca en el mundo digital aportando directamente sobre el índice de visibilidad digital y la reputación online.Servir de puente y receptor customer service ya que los canales sociales se convierten en canales de atención al cliente.			

CENTRAL PECUARIA S.A		
ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
NOMBRE DEL CARGO COMMUNITY MANAGER		
FACTORES		OBSERVACIONES
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	EDUCACION	Comunicador social, profesional en mercadeo, estudiantes de últimos semestres, tecnólogo en áreas administrativas con certificado en uso de herramientas de diseño gráfico.
	EXPERIENCIA	Un (1) año en el campo comercial, de entidades agropecuarias o agroindustriales, manejando redes sociales o proyectos acordes.
	COMPLEJIDAD	El trabajo requiere una alta responsabilidad y tolerancia a la presión implica el desarrollo de actividades que requieren planeación y estadísticas.
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN	Debe monitorear todas las plataformas digitales de la compañía.
	POR MANEJO DE VALORES	Responde por el tráfico en las redes sociales aterrizando conceptos acordes a los valores y atributos de la marca, creando un perfil social “humano” de la marca con vida propia.
	POR INFORMACION CONFIDENCIAL	Tiene acceso a información puntual de la empresa y se requiere discreción con la misma.
	POR RELACIONES CON EL PUBLICO	El desempeño del cargo implica relaciones constantes, en forma personal, escrita, telefónica o digital.
ESFUERZO FÍSICO Y VISUAL	FÍSICO	Moderado
	VISUAL	Moderado
CONDICIONES AMBIENTALES	MEDIO AMBIENTE	Condiciones normales de R, I, V, Y de las del entorno en el trabajo de campo.

CENTRAL PECUARIA S.A			
DESCRIPCIÓN DEL CARGO			
FECHA 03-2021	NOMBRE GRAPHIC DESIGNER		
SECCION	COMERCIAL	DEPARTAMENTO	MARKETING
CARGO DEL JEFE INMEDIATO		DIRECTOR COMERCIAL	
RESUMEN DEL CARGO: Encargado de crear los conceptos visuales que comunican ideas, mensajes o elementos que identifican a la empresa como una. A través del diseño llevando un mensaje concreto al mercado objetivo.			
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none">• Crear conceptos visuales para publicidad específica de campañas asignadas por la dirección comercial.• Conceptualizar los elementos visuales sobre la base de los requisitos de la dirección central.• Planificar los proyectos y definición de las limitaciones presupuestarias.• Desarrollar ilustraciones, logotipos y otros diseños asignados con software o a mano.• Asegurar que los gráficos y las composiciones visuales sean visualmente atractivos y estén alineados con los valores de la marca.• Hacer uso racional de las herramientas de trabajo designadas específicamente para las tareas de diseño de la marca.• Presentar previamente todos los avances de proyecto en borrador para definir dirección con el encargado de proyecto.			

CENTRAL PECUARIA S.A		
ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
NOMBRE DEL CARGO		GRAPHIC DESIGNER
FACTORES		OBSERVACIONES
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	EDUCACION	Diseñador gráfico, profesional en Comunicación social con conocimiento en software y las tecnologías de diseño, estudiantes de últimos semestres, tecnólogo en diseño gráfico con certificado en uso de herramientas de diseño gráfico o ilustración.
	EXPERIENCIA	Dos (2) año en el campo del diseño de piezas publicitarias, campañas de publicidad y catálogo de producto.
	COMPLEJIDAD	El trabajo requiere una alta responsabilidad y tolerancia a la presión implica el desarrollo de actividades que requieren planeación y estadísticas.
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN	Debe monitorear todas campañas visuales y de diseño de piezas.
	POR MANEJO DE VALORES	Responde por la entrega de proyectos puntuales de las campañas asignadas con el sentido de urgencia que se requiera.
	POR INFORMACION CONFIDENCIAL	Tiene acceso a información puntual de la empresa y se requiere discreción con la misma.
	POR RELACIONES CON EL PUBLICO	El desempeño del cargo implica relaciones constantes, en forma personal, escrita, telefónica o digital.
ESFUERZO FÍSICO Y VISUAL	FÍSICO	Moderado
	VISUAL	Moderado
CONDICIONES AMBIENTALES	MEDIO AMBIENTE	Condiciones normales de R, I, V, Y de las del entorno en el trabajo de campo.

CENTRAL PECUARIA S.A			
DESCRIPCIÓN DEL CARGO			
FECHA 03-2021	NOMBRE MARKETING ASSISTANT		
SECCION	COMERCIAL	DEPARTAMENTO	MARKETING
CARGO DEL JEFE INMEDIATO		DIRECTOR COMERCIAL	
RESUMEN DEL CARGO: Dar soporte a la gestión administrativa del departamento de marketing en la elaboración de presentaciones, documentos, facturas e informes, y la coordinación de las acciones a implementar por el departamento.			
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none">• Realización de tareas administrativas diarias para garantizar la funcionalidad y coordinación de las actividades del departamento.• Apoyar a todo el departamento de marketing en la organización de diversos proyectos e informes necesarios para su desarrollo.• Actualizar hojas de cálculo, bases de datos e inventarios con información estadística, financiera y no financiera a la que haya lugar.• Planificar y organizar eventos promocionales y campañas tradicionales o digitales y asistir a los mismos para facilitar su éxito.• Proporcionar información y soporte sobre los informes de ventas y compras a la dirección comercial.• Servir de puente entre los diferentes cargos del departamento para maximizar los tiempos de respuesta a los requerimientos.• Presentar mensualmente informe de indicadores de gestión del departamento a la dirección comercial.			

CENTRAL PECUARIA S.A		
ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
NOMBRE DEL CARGO		MARKETING ASSISTANT
FACTORES		OBSERVACIONES
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	EDUCACION	Tecnólogo en mercadeo, Tecnólogo en administración empresarial, estudiante de últimos semestres de mercadeo o administración con conocimiento en software y las tecnologías de diseño y paquete office. Técnico en mercadeo con certificación en uso de herramientas de CRM, analíticas online, Google Adwords
	EXPERIENCIA	Un (1) año en el campo comercial, labores administrativas y presentación de indicadores de gestión.
	COMPLEJIDAD	El trabajo requiere una alta responsabilidad y tolerancia a la presión implica el desarrollo de actividades que requieren planeación y estadísticas.
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN	Debe monitorear todos los informes comerciales del departamento.
	POR MANEJO DE VALORES	Responde por la entrega de información verídica de las cifras puntuales a la dirección.
	POR INFORMACION CONFIDENCIAL	Tiene acceso a información puntual de la empresa y se requiere discreción con la misma.
	POR RELACIONES CON EL PUBLICO	El desempeño del cargo implica relaciones constantes, en forma personal, escrita, telefónica o digital.
ESFUERZO FÍSICO Y VISUAL	FÍSICO	Moderado
	VISUAL	Moderado
CONDICIONES AMBIENTALES	MEDIO AMBIENTE	Condiciones normales de R, I, V, Y de las del entorno en el trabajo de campo.

CENTRAL PECUARIA S.A			
DESCRIPCIÓN DEL CARGO			
FECHA 03-2021	NOMBRE	VENDEDOR ZONA CENTRO IBAGUE	
SECCION	TRADE MARKETING	DEPARTAMENTO	MARKETING
CARGO DEL JEFE INMEDIATO		SUPERVISOR COMERCIAL	
RESUMEN DEL CARGO: Encargado de impulsar el consumo y las ventas; mejorar la rotación del producto en el punto de venta; planificar y coordinar promociones; desarrollar el merchandising y branding.			
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none">• Administrar adecuadamente su zona de ventas, respetando los lineamientos comerciales a los que haya lugar.• Realizar visita a clientes de acuerdo al rutero establecido por la dirección comercial.• Proporcionar información relevante (precios, promociones, eventos) al supervisor comercial sobre las condiciones comerciales de la competencia en su zona.• atraer nuevos cliente, mantener a los clientes actuales, conocer a profundidad todos los productos y servicios del portafolio de la compañía.• Administrar de manera eficiente su cartera de clientes; y formarse constantemente para actualizar sus técnicas y estrategias de venta.• Realizar seguimiento post venta a los clientes de su zona.• Facturar de manera oportuna dentro de los tiempos establecidos por el departamento de logística.• Coordinar de manera mancomunada novedades en ruta con el coordinador del departamento de logística.			

- Solicitar y gestionar de manera responsable material de apoyo para trabajo de merchandising en puntos de venta.
- Retroalimentar las campañas promocionales de manera eficaz con los clientes de su zona.
- Velar por la integridad física de las herramientas de trabajo (Tablet, móvil, impresora pos) suministradas por la dirección comercial.
- Gestionar la rotación y el stock de inventario en sus cuentas clave de la zona.
- Establecer protocolos de atención según las condiciones del entorno donde se encuentre el punto de venta.
- Garantizar la información actualizada sobre el portafolio de productos y servicios para sus negociaciones comerciales.
- Mantener actualizada su lista de precios.
- Portar oportunamente su uniforme de trabajo respetando los códigos e presentación personal requeridos en su rol.
- Apoyar los inventarios genéres y específicos a los que haya lugar.
- Presentar informe de gestión mensual de su zona al supervisor comercial
- Gestionar las devoluciones oportunamente siguiendo el proceso asignado para dicho procedimiento.
- Legalizar en los tiempos establecidos los gastos semanales a los que haya lugar, soportando todo bajo documento válido en materia administrativa.

CENTRAL PECUARIA S.A		
ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
NOMBRE DEL CARGO		
VENDEDOR ZONA CENTRO IBAGUE		
FACTORES		OBSERVACIONES
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	EDUCACION	Tecnólogo en mercadeo, técnico en ventas con cursos certificados de servicio al cliente, clínica de ventas y manejo de paquete office.
	EXPERIENCIA	Un (1) año en el campo comercial, trabajando en fuerza de ventas y manejo de cartera de clientes.
	COMPLEJIDAD	El trabajo requiere una alta responsabilidad y tolerancia a la presión implica el desarrollo de actividades que requieren planeación y estadísticas.
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN	Debe administrar los clientes de su zona y las novedades de la misma.
	POR MANEJO DE VALORES	Responde por la entrega de información y retroalimentación de la misma al supervisor comercial.
	POR INFORMACION CONFIDENCIAL	Tiene acceso a información puntual de la empresa y se requiere discreción con la misma.
	POR RELACIONES CON EL PUBLICO	El desempeño del cargo implica relaciones constantes, en forma personal, escrita, telefónica o digital.
ESFUERZO FÍSICO Y VISUAL	FÍSICO	Moderado
	VISUAL	Moderado
CONDICIONES AMBIENTALES	MEDIO AMBIENTE	Condiciones normales de R, I, V, Y de las del entorno en el trabajo de campo.

CENTRAL PECUARIA S.A			
DESCRIPCIÓN DEL CARGO			
FECHA 03-2021	NOMBRE	VENDEDOR ZONA FERROCARRIL IBAGUE	
SECCION	TRADE MARKETING	DEPARTAMENTO	MARKETING
CARGO DEL JEFE INMEDIATO		SUPERVISOR COMERCIAL	
RESUMEN DEL CARGO: Encargado de impulsar el consumo y las ventas; mejorar la rotación del producto en el punto de venta; planificar y coordinar promociones; desarrollar el merchandising y branding.			
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none">• Administrar adecuadamente su zona de ventas, respetando los lineamientos comerciales a los que haya lugar.• Realizar visita a clientes de acuerdo al rutero establecido por la dirección comercial.• Proporcionar información relevante (precios, promociones, eventos) al supervisor comercial sobre las condiciones comerciales de la competencia en su zona.• atraer nuevos cliente, mantener a los clientes actuales, conocer a profundidad todos los productos y servicios del portafolio de la compañía.• Administrar de manera eficiente su cartera de clientes; y formarse constantemente para actualizar sus técnicas y estrategias de venta.• Realizar seguimiento post venta a los clientes de su zona.• Facturar de manera oportuna dentro de los tiempos establecidos por el departamento de logística.• Coordinar de manera mancomunada novedades en ruta con el coordinador del departamento de logística.			

- Solicitar y gestionar de manera responsable material de apoyo para trabajo de merchandising en puntos de venta.
- Retroalimentar las campañas promocionales de manera eficaz con los clientes de su zona.
- Velar por la integridad física de las herramientas (Tablet, móvil, impresora pos) de trabajo suministradas por la dirección comercial.
- Gestionar la rotación y el stock de inventario en sus cuentas clave de la zona.
- Establecer protocolos de atención según las condiciones del entorno donde se encuentre el punto de venta.
- Garantizar la información actualizada sobre el portafolio de productos y servicios para sus negociaciones comerciales.
- Mantener actualizada su lista de precios.
- Portar oportunamente su uniforme de trabajo respetando los códigos e presentación personal requeridos en su rol.
- Apoyar los inventarios genéres y específicos a los que haya lugar.
- Presentar informe de gestión mensual de su zona al supervisor comercial
- Gestionar las devoluciones oportunamente siguiendo el proceso asignado para dicho procedimiento.
- Legalizar en los tiempos establecidos los gastos semanales a los que haya lugar, soportando todo bajo documento válido en materia administrativa.

CENTRAL PECUARIA S.A		
ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
NOMBRE DEL CARGO		VENDEDOR ZONA FERROCARRIL IBAGUE
FACTORES		OBSERVACIONES
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	EDUCACION	Tecnólogo en mercadeo, técnico en ventas con cursos certificados de servicio al cliente, clínica de ventas y manejo de paquete office.
	EXPERIENCIA	Un (1) año en el campo comercial, trabajando en fuerza de ventas y manejo de cartera de clientes.
	COMPLEJIDAD	El trabajo requiere una alta responsabilidad y tolerancia a la presión implica el desarrollo de actividades que requieren planeación y estadísticas.
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN	Debe administrar los clientes de su zona y las novedades de la misma.
	POR MANEJO DE VALORES	Responde por la entrega de información y retroalimentación de la misma al supervisor comercial.
	POR INFORMACION CONFIDENCIAL	Tiene acceso a información puntual de la empresa y se requiere discreción con la misma.
	POR RELACIONES CON EL PUBLICO	El desempeño del cargo implica relaciones constantes, en forma personal, escrita, telefónica o digital.
ESFUERZO FÍSICO Y VISUAL	FÍSICO	Moderado
	VISUAL	Moderado
CONDICIONES AMBIENTALES	MEDIO AMBIENTE	Condiciones normales de R, I, V, Y de las del entorno en el trabajo de campo.

CENTRAL PECUARIA S.A			
DESCRIPCIÓN DEL CARGO			
FECHA 03-2021	NOMBRE	VENDEDOR ZONA AMBALA IBAGUE	
SECCION	TRADE MARKETING	DEPARTAMENTO	MARKETING
CARGO DEL JEFE INMEDIATO		SUPERVISOR COMERCIAL	
RESUMEN DEL CARGO: Encargado de impulsar el consumo y las ventas; mejorar la rotación del producto en el punto de venta; planificar y coordinar promociones; desarrollar el merchandising y branding.			
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none">• Administrar adecuadamente su zona de ventas, respetando los lineamientos comerciales a los que haya lugar.• Realizar visita a clientes de acuerdo al rutero establecido por la dirección comercial.• Proporcionar información relevante (precios, promociones, eventos) al supervisor comercial sobre las condiciones comerciales de la competencia en su zona.• atraer nuevos cliente, mantener a los clientes actuales, conocer a profundidad todos los productos y servicios del portafolio de la compañía.• Administrar de manera eficiente su cartera de clientes; y formarse constantemente para actualizar sus técnicas y estrategias de venta.• Realizar seguimiento post venta a los clientes de su zona.• Facturar de manera oportuna dentro de los tiempos establecidos por el departamento de logística.• Coordinar de manera mancomunada novedades en ruta con el coordinador del departamento de logística.			

- Solicitar y gestionar de manera responsable material de apoyo para trabajo de merchandising en puntos de venta.
- Retroalimentar las campañas promocionales de manera eficaz con los clientes de su zona.
- Velar por la integridad física de las herramientas de trabajo (Tablet, móvil, impresora pos) suministradas por la dirección comercial.
- Gestionar la rotación y el stock de inventario en sus cuentas clave de la zona.
- Establecer protocolos de atención según las condiciones del entorno donde se encuentre el punto de venta.
- Garantizar la información actualizada sobre el portafolio de productos y servicios para sus negociaciones comerciales.
- Mantener actualizada su lista de precios.
- Portar oportunamente su uniforme de trabajo respetando los códigos e presentación personal requeridos en su rol.
- Apoyar los inventarios genéres y específicos a los que haya lugar.
- Presentar informe de gestión mensual de su zona al supervisor comercial
- Gestionar las devoluciones oportunamente siguiendo el proceso asignado para dicho procedimiento.
- Legalizar en los tiempos establecidos los gastos semanales a los que haya lugar, soportando todo bajo documento válido en materia administrativa.

CENTRAL PECUARIA S.A		
ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
NOMBRE DEL CARGO		VENDEDOR ZONA AMBALA IBAGUE
FACTORES		OBSERVACIONES
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	EDUCACION	Tecnólogo en mercadeo, técnico en ventas con cursos certificados de servicio al cliente, clínica de ventas y manejo de paquete office.
	EXPERIENCIA	Un (1) año en el campo comercial, trabajando en fuerza de ventas y manejo de cartera de clientes.
	COMPLEJIDAD	El trabajo requiere una alta responsabilidad y tolerancia a la presión implica el desarrollo de actividades que requieren planeación y estadísticas.
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN	Debe administrar los clientes de su zona y las novedades de la misma.
	POR MANEJO DE VALORES	Responde por la entrega de información y retroalimentación de la misma al supervisor comercial.
	POR INFORMACION CONFIDENCIAL	Tiene acceso a información puntual de la empresa y se requiere discreción con la misma.
	POR RELACIONES CON EL PUBLICO	El desempeño del cargo implica relaciones constantes, en forma personal, escrita, telefónica o digital.
ESFUERZO FÍSICO Y VISUAL	FÍSICO	Moderado
	VISUAL	Moderado
CONDICIONES AMBIENTALES	MEDIO AMBIENTE	Condiciones normales de R, I, V, Y de las del entorno en el trabajo de campo.
CENTRAL PECUARIA S.A		
DESCRIPCIÓN DEL CARGO		

FECHA 03-2021		NOMBRE VENDEDOR ZONA SALADO IBAGUE	
SECCION TRADE MARKETING		DEPARTAMENTO MARKETING	
CARGO DEL JEFE INMEDIATO		SUPERVISOR COMERCIAL	
<p>RESUMEN DEL CARGO: Encargado de impulsar el consumo y las ventas; mejorar la rotación del producto en el punto de venta; planificar y coordinar promociones; desarrollar el merchandising y branding.</p>			
<p>FUNCIONES:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Administrar adecuadamente su zona de ventas, respetando los lineamientos comerciales a los que haya lugar. • Realizar visita a clientes de acuerdo al rutero establecido por la dirección comercial. • Proporcionar información relevante (precios, promociones, eventos) al supervisor comercial sobre las condiciones comerciales de la competencia en su zona. • atraer nuevos cliente, mantener a los clientes actuales, conocer a profundidad todos los productos y servicios del portafolio de la compañía. • Administrar de manera eficiente su cartera de clientes; y formarse constantemente para actualizar sus técnicas y estrategias de venta. • Realizar seguimiento post venta a los clientes de su zona. • Facturar de manera oportuna dentro de los tiempos establecidos por el departamento de logística. • Coordinar de manera mancomunada novedades en ruta con el coordinador del departamento de logística. • Solicitar y gestionar de manera responsable material de apoyo para trabajo de merchandising en puntos de venta. 			

- Retroalimentar las campañas promocionales de manera eficaz con los clientes de su zona.
- Velar por la integridad física de las herramientas de trabajo (Tablet, móvil, impresora pos) suministradas por la dirección comercial.
- Gestionar la rotación y el stock de inventario en sus cuentas clave de la zona.
- Establecer protocolos de atención según las condiciones del entorno donde se encuentre el punto de venta.
- Garantizar la información actualizada sobre el portafolio de productos y servicios para sus negociaciones comerciales.
- Mantener actualizada su lista de precios.
- Portar oportunamente su uniforme de trabajo respetando los códigos e presentación personal requeridos en su rol.
- Apoyar los inventarios genéreles y específicos a los que haya lugar.
- Presentar informe de gestión mensual de su zona al supervisor comercial
- Gestionar las devoluciones oportunamente siguiendo el proceso asignado para dicho procedimiento.
- Legalizar en los tiempos establecidos los gastos semanales a los que haya lugar, soportando todo bajo documento válido en materia administrativa.

CENTRAL PECUARIA S.A		
ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
NOMBRE DEL CARGO VENDEDOR ZONA SALADO IBAGUE		
FACTORES		OBSERVACIONES
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	EDUCACION	Tecnólogo en mercadeo, técnico en ventas con cursos certificados de servicio al cliente, clínica de ventas y manejo de paquete office.
	EXPERIENCIA	Un (1) año en el campo comercial, trabajando en fuerza de ventas y manejo de cartera de clientes.
	COMPLEJIDAD	El trabajo requiere una alta responsabilidad y tolerancia a la presión implica el desarrollo de actividades que requieren planeación y estadísticas.
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN	Debe administrar los clientes de su zona y las novedades de la misma.
	POR MANEJO DE VALORES	Responde por la entrega de información y retroalimentación de la misma al supervisor comercial.
	POR INFORMACION CONFIDENCIAL	Tiene acceso a información puntual de la empresa y se requiere discreción con la misma.
	POR RELACIONES CON EL PUBLICO	El desempeño del cargo implica relaciones constantes, en forma personal, escrita, telefónica o digital.
ESFUERZO FÍSICO Y VISUAL	FÍSICO	Moderado
	VISUAL	Moderado
CONDICIONES AMBIENTALES	MEDIO AMBIENTE	Condiciones normales de R, I, V, Y de las del entorno en el trabajo de campo.

CENTRAL PECUARIA S.A			
DESCRIPCIÓN DEL CARGO			
FECHA 03-2021	NOMBRE	MERCADERISTA MERCACENTRO ZONA 1	
SECCION	KEY ACCOUNT	DEPARTAMENTO	MARKETING
CARGO DEL JEFE INMEDIATO		SUPERVISOR COMERCIAL	
RESUMEN DEL CARGO: Responsable directo de la gestión comercial y operativa de la cuenta clave en la zona asignada.			
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none">Ejecutar y negociar las programaciones de exhibiciones, anaqueles, colocación de material y promociones. Asegurarse que se ejecuten las promociones y exhibiciones pagadas y programadas.Verificar la correcta reposición de mercancía para la rotación en todos los productos.Relacionamiento directo con los gestores comerciales para promover el incremento del ticket de compra.Realizar seguimiento a las órdenes de compra para su respectiva facturación dentro de las fechas límites establecidas.Gestionar agotados y fechas corta de vencimiento en punto de venta para optimizar la rotación del producto.Validar causal de devolución con previa autorización del supervisor comercial.Cumplir a cabalidad el rutero asignado por el supervisor comercial.Hacer uso racional del material POP para las exhibiciones en punto de ventaGestionar la codificación oportuna de nuevas referencias en el punto.			

CENTRAL PECUARIA S.A		
ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
NOMBRE DEL CARGO		MERCADERISTA MERCACENTRO ZONA 1
FACTORES		OBSERVACIONES
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	EDUCACION	Tecnólogo en mercadeo, técnico en ventas o servicio al cliente, con conocimientos en paquete office e indicadores sell in y sell out
	EXPERIENCIA	Un (1) año en el campo comercial y de impulso y mercadeo, fuerza de ventas o campañas de lanzamiento de producto.
	COMPLEJIDAD	El trabajo requiere una alta responsabilidad y tolerancia a la presión implica el desarrollo de actividades que requieren planeación y estadísticas.
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN	Se debe encargar de toda la información del stock de inventario en el punto de venta para temas de rotación y abastecimiento con las áreas correspondientes.
	POR MANEJO DE VALORES	Responde por la integridad del producto en el punto de mitigando devoluciones por deterioro o vencimiento.
	POR INFORMACION CONFIDENCIAL	Tiene acceso a información puntual de la empresa y se requiere discreción con la misma.
	POR RELACIONES CON EL PUBLICO	El desempeño del cargo implica relaciones constantes, en forma personal, escrita, telefónica o digital.
ESFUERZO FÍSICO Y VISUAL	FÍSICO	Moderado
	VISUAL	Moderado
CONDICIONES AMBIENTALES	MEDIO AMBIENTE	Condiciones normales de R, I, V, Y de las del entorno en el trabajo de campo.

CENTRAL PECUARIA S.A			
DESCRIPCIÓN DEL CARGO			
FECHA 03-2021	NOMBRE	MERCADERISTA MERCACENTRO ZONA 2	
SECCION	KEY ACCOUNT	DEPARTAMENTO	MARKETING
CARGO DEL JEFE INMEDIATO		SUPERVISOR COMERCIAL	
RESUMEN DEL CARGO: Responsable directo de la gestión comercial y operativa de la cuenta clave en la zona asignada.			
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none">Ejecutar y negociar las programaciones de exhibiciones, anaqueles, colocación de material y promociones. Asegurarse que se ejecuten las promociones y exhibiciones pagadas y programadas.Verificar la correcta reposición de mercancía para la rotación en todos los productos.Relacionamiento directo con los gestores comerciales para promover el incremento del ticket de compra.Realizar seguimiento a las órdenes de compra para su respectiva facturación dentro de las fechas límites establecidas.Gestionar agotados y fechas corta de vencimiento en punto de venta para optimizar la rotación del producto.Validar causal de devolución con previa autorización del supervisor comercial.Cumplir a cabalidad el rutero asignado por el supervisor comercial.Hacer uso racional del material POP para las exhibiciones en punto de ventaGestionar la codificación oportuna de nuevas referencias en el punto.			

CENTRAL PECUARIA S.A		
ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
NOMBRE DEL CARGO		MERCADERISTA MERCACENTRO ZONA 2
FACTORES		OBSERVACIONES
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	EDUCACION	Tecnólogo en mercadeo, técnico en ventas o servicio al cliente, con conocimientos en paquete office e indicadores sell in y sell out
	EXPERIENCIA	Un (1) año en el campo comercial y de impulso y mercadeo, fuerza de ventas o campañas de lanzamiento de producto.
	COMPLEJIDAD	El trabajo requiere una alta responsabilidad y tolerancia a la presión implica el desarrollo de actividades que requieren planeación y estadísticas.
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN	Se debe encargar de toda la información del stock de inventario en el punto de venta para temas de rotación y abastecimiento con las áreas correspondientes.
	POR MANEJO DE VALORES	Responde por la integridad del producto en el punto de mitigando devoluciones por deterioro o vencimiento.
	POR INFORMACION CONFIDENCIAL	Tiene acceso a información puntual de la empresa y se requiere discreción con la misma.
	POR RELACIONES CON EL PUBLICO	El desempeño del cargo implica relaciones constantes, en forma personal, escrita, telefónica o digital.
ESFUERZO FÍSICO Y VISUAL	FÍSICO	Moderado
	VISUAL	Moderado
CONDICIONES AMBIENTALES	MEDIO AMBIENTE	Condiciones normales de R, I, V, Y de las del entorno en el trabajo de campo.

CENTRAL PECUARIA S.A			
DESCRIPCIÓN DEL CARGO			
FECHA 03-2021	NOMBRE	VENDEDOR NORTE DEL TOLIMA	
SECCION	COMERCIAL	DEPARTAMENTO	MARKETING
CARGO DEL JEFE INMEDIATO		COORDINADOR JUNIOR	
RESUMEN DEL CARGO: Responsable directo de la gestión comercial, la consecución, fidelización y asesoramiento profesional de los clientes asignados en su zona.			
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none">• Administrar adecuadamente su zona de ventas, respetando los lineamientos comerciales a los que haya lugar.• Realizar visita a clientes de acuerdo al rutero establecido por la dirección comercial.• Proporcionar información relevante (precios, promoción, ofertas, eventos) al coordinador junior sobre las condiciones comerciales de la competencia en su zona.• atraer nuevos cliente, mantener a los clientes actuales, conocer a profundidad todos los productos y servicios del portafolio de la compañía.• Administrar de manera eficiente su cartera de clientes; y formarse constantemente para actualizar sus técnicas y estrategias de venta.• Realizar seguimiento post venta a los clientes de su zona.• Facturar de manera oportuna dentro de los tiempos establecidos por el departamento de logística.• Coordinar de manera mancomunada novedades en ruta con el coordinador del departamento de logística.			

- Solicitar y gestionar de manera responsable material de apoyo para trabajo de merchandising en puntos de venta.
- Retroalimentar las campañas promocionales de manera eficaz con los clientes de su zona.
- Velar por la integridad física de las herramientas de trabajo suministradas por la dirección comercial.
- Gestionar la rotación y el stock de inventario en sus cuentas clave de la zona.
- Establecer protocolos de atención según las condiciones del entorno donde se encuentre el punto de venta.
- Garantizar la información actualizada sobre el portafolio de productos y servicios para sus negociaciones comerciales.
- Mantener actualizada su lista de precios.
- Portar oportunamente su uniforme de trabajo respetando los códigos e presentación personal requeridos en su rol.
- Apoyar los inventarios genéres y específicos a los que haya lugar.
- Presentar informe de gestión mensual de su zona al coordinador junior
- Gestionar las devoluciones oportunamente siguiendo el proceso asignado para dicho procedimiento.
- Legalizar en los tiempos establecidos los gastos semanales a los que haya lugar, soportando todo bajo documento válido en materia administrativa.

CENTRAL PECUARIA S.A		
ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
NOMBRE DEL CARGO VENDEDOR NORTE DEL TOLIMA		
FACTORES		OBSERVACIONES
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	EDUCACION	Médico veterinario, zootecnista, ingeniero agrónomo, ingeniero agropecuario, profesional en mercadeo o administración de empresas con estudios certificados en el campo agropecuario y desarrollo rural.
	EXPERIENCIA	DOS (2) años en el campo comercial de entidades agropecuarias o agroindustriales, ejecutando presupuestos y recaudos de cartera bajo indicadores de gestión.
	COMPLEJIDAD	El trabajo requiere una alta responsabilidad y tolerancia a la presión implica el desarrollo de actividades que requieren planeación y estadísticas.
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN	Se debe encargar de toda la información en campo frente al portafolio de servicio y novedades de la competencia.
	POR MANEJO DE VALORES	Responde por la entrega de información y retroalimentación de la misma al coordinador junior.
	POR INFORMACION CONFIDENCIAL	Tiene acceso a información puntual de la empresa y se requiere discreción con la misma.
	POR RELACIONES CON EL PUBLICO	El desempeño del cargo implica relaciones constantes, en forma personal, escrita, telefónica o digital.
ESFUERZO FÍSICO Y VISUAL	FÍSICO	Moderado
	VISUAL	Moderado
CONDICIONES AMBIENTALES	MEDIO AMBIENTE	Condiciones normales de R, I, V, Y de las del entorno en el trabajo de campo.

CENTRAL PECUARIA S.A			
DESCRIPCIÓN DEL CARGO			
FECHA 03-2021	NOMBRE VENDEDOR SUR DEL TOLIMA		
SECCION	COMERCIAL	DEPARTAMENTO	MARKETING
CARGO DEL JEFE INMEDIATO		COORDINADOR JUNIOR	
RESUMEN DEL CARGO: Responsable directo de la gestión comercial, la consecución, fidelización y asesoramiento profesional de los clientes asignados en su zona.			
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none">• Administrar adecuadamente su zona de ventas, respetando los lineamientos comerciales a los que haya lugar.• Realizar visita a clientes de acuerdo al rutero establecido por la dirección comercial.• Proporcionar información relevante (precios, promoción, ofertas, eventos) al coordinador junior sobre las condiciones comerciales de la competencia en su zona.• atraer nuevos cliente, mantener a los clientes actuales, conocer a profundidad todos los productos y servicios del portafolio de la compañía.• Administrar de manera eficiente su cartera de clientes; y formarse constantemente para actualizar sus técnicas y estrategias de venta.• Realizar seguimiento post venta a los clientes de su zona.• Facturar de manera oportuna dentro de los tiempos establecidos por el departamento de logística.• Coordinar de manera mancomunada novedades en ruta con el coordinador del departamento de logística.			

- Solicitar y gestionar de manera responsable material de apoyo para trabajo de merchandising en puntos de venta.
- Retroalimentar las campañas promocionales de manera eficaz con los clientes de su zona.
- Velar por la integridad física de las herramientas de trabajo suministradas por la dirección comercial.
- Gestionar la rotación y el stock de inventario en sus cuentas clave de la zona.
- Establecer protocolos de atención según las condiciones del entorno donde se encuentre el punto de venta.
- Garantizar la información actualizada sobre el portafolio de productos y servicios para sus negociaciones comerciales.
- Mantener actualizada su lista de precios.
- Portar oportunamente su uniforme de trabajo respetando los códigos e presentación personal requeridos en su rol.
- Apoyar los inventarios genéres y específicos a los que haya lugar.
- Presentar informe de gestión mensual de su zona al coordinador junior
- Gestionar las devoluciones oportunamente siguiendo el proceso asignado para dicho procedimiento.
- Legalizar en los tiempos establecidos los gastos semanales a los que haya lugar, soportando todo bajo documento válido en materia administrativa.

CENTRAL PECUARIA S.A		
ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
NOMBRE DEL CARGO		VENDEDOR SUR DEL TOLIMA
FACTORES		OBSERVACIONES
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	EDUCACION	Médico veterinario, zootecnista, ingeniero agrónomo, ingeniero agropecuario, profesional en mercadeo o administración de empresas con estudios certificados en el campo agropecuario y desarrollo rural.
	EXPERIENCIA	DOS (2) años en el campo comercial de entidades agropecuarias o agroindustriales, ejecutando presupuestos y recaudos de cartera bajo indicadores de gestión.
	COMPLEJIDAD	El trabajo requiere una alta responsabilidad y tolerancia a la presión implica el desarrollo de actividades que requieren planeación y estadísticas.
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN	Se debe encargar de toda la información en campo frente al portafolio de servicio y novedades de la competencia.
	POR MANEJO DE VALORES	Responde por la entrega de información y retroalimentación de la misma al coordinador junior.
	POR INFORMACION CONFIDENCIAL	Tiene acceso a información puntual de la empresa y se requiere discreción con la misma.
	POR RELACIONES CON EL PUBLICO	El desempeño del cargo implica relaciones constantes, en forma personal, escrita, telefónica o digital.
ESFUERZO FÍSICO Y VISUAL	FÍSICO	Moderado
	VISUAL	Moderado
CONDICIONES AMBIENTALES	MEDIO AMBIENTE	Condiciones normales de R, I, V, Y de las del entorno en el trabajo de campo.

CENTRAL PECUARIA S.A			
DESCRIPCIÓN DEL CARGO			
FECHA 03-2021	NOMBRE	VENDEDOR SUR ORIENTE DEL TOLIMA Y CUNDI	
SECCION	COMERCIAL	DEPARTAMENTO	MARKETING
CARGO DEL JEFE INMEDIATO		COORDINADOR JUNIOR	
RESUMEN DEL CARGO: Responsable directo de la gestión comercial, la consecución, fidelización y asesoramiento profesional de los clientes asignados en su zona.			
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none">• Administrar adecuadamente su zona de ventas, respetando los lineamientos comerciales a los que haya lugar.• Realizar visita a clientes de acuerdo al rutero establecido por la dirección comercial.• Proporcionar información relevante (precios, promoción, ofertas, eventos) al coordinador junior sobre las condiciones comerciales de la competencia en su zona.• atraer nuevos cliente, mantener a los clientes actuales, conocer a profundidad todos los productos y servicios del portafolio de la compañía.• Administrar de manera eficiente su cartera de clientes; y formarse constantemente para actualizar sus técnicas y estrategias de venta.• Realizar seguimiento post venta a los clientes de su zona.• Facturar de manera oportuna dentro de los tiempos establecidos por el departamento de logística.• Coordinar de manera mancomunada novedades en ruta con el coordinador del departamento de logística.			

- Solicitar y gestionar de manera responsable material de apoyo para trabajo de merchandising en puntos de venta.
- Retroalimentar las campañas promocionales de manera eficaz con los clientes de su zona.
- Velar por la integridad física de las herramientas de trabajo suministradas por la dirección comercial.
- Gestionar la rotación y el stock de inventario en sus cuentas clave de la zona.
- Establecer protocolos de atención según las condiciones del entorno donde se encuentre el punto de venta.
- Garantizar la información actualizada sobre el portafolio de productos y servicios para sus negociaciones comerciales.
- Mantener actualizada su lista de precios.
- Portar oportunamente su uniforme de trabajo respetando los códigos e presentación personal requeridos en su rol.
- Apoyar los inventarios genéreles y específicos a los que haya lugar.
- Presentar informe de gestión mensual de su zona al coordinador junior
- Gestionar las devoluciones oportunamente siguiendo el proceso asignado para dicho procedimiento.
- Legalizar en los tiempos establecidos los gastos semanales a los que haya lugar, soportando todo bajo documento válido en materia administrativa.

CENTRAL PECUARIA S.A		
ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
NOMBRE DEL CARGO		
VENDEDOR SUR ORIENTE DEL TOLIMA Y CUNDI		
FACTORES		OBSERVACIONES
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	EDUCACION	Médico veterinario, zootecnista, ingeniero agrónomo, ingeniero agropecuario, profesional en mercadeo o administración de empresas con estudios certificados en el campo agropecuario y desarrollo rural.
	EXPERIENCIA	DOS (2) años en el campo comercial de entidades agropecuarias o agroindustriales, ejecutando presupuestos y recaudos de cartera bajo indicadores de gestión.
	COMPLEJIDAD	El trabajo requiere una alta responsabilidad y tolerancia a la presión implica el desarrollo de actividades que requieren planeación y estadísticas.
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN	Se debe encargar de toda la información en campo frente al portafolio de servicio y novedades de la competencia.
	POR MANEJO DE VALORES	Responde por la entrega de información y retroalimentación de la misma al coordinador junior.
	POR INFORMACION CONFIDENCIAL	Tiene acceso a información puntual de la empresa y se requiere discreción con la misma.
	POR RELACIONES CON EL PUBLICO	El desempeño del cargo implica relaciones constantes, en forma personal, escrita, telefónica o digital.
ESFUERZO FÍSICO Y VISUAL	FÍSICO	Moderado
	VISUAL	Moderado
CONDICIONES AMBIENTALES	MEDIO AMBIENTE	Condiciones normales de R, I, V, Y de las del entorno en el trabajo de campo.

CENTRAL PECUARIA S.A			
DESCRIPCIÓN DEL CARGO			
FECHA 03-2021	NOMBRE VENDEDOR HUILA		
SECCION	COMERCIAL	DEPARTAMENTO	MARKETING
CARGO DEL JEFE INMEDIATO		COORDINADOR JUNIOR	
RESUMEN DEL CARGO: Responsable directo de la gestión comercial, la consecución, fidelización y asesoramiento profesional de los clientes asignados en su zona.			
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none">• Administrar adecuadamente su zona de ventas, respetando los lineamientos comerciales a los que haya lugar.• Realizar visita a clientes de acuerdo al rutero establecido por la dirección comercial.• Proporcionar información relevante (precios, promoción, ofertas, eventos) al coordinador junior sobre las condiciones comerciales de la competencia en su zona.• atraer nuevos cliente, mantener a los clientes actuales, conocer a profundidad todos los productos y servicios del portafolio de la compañía.• Administrar de manera eficiente su cartera de clientes; y formarse constantemente para actualizar sus técnicas y estrategias de venta.• Realizar seguimiento post venta a los clientes de su zona.• Facturar de manera oportuna dentro de los tiempos establecidos por el departamento de logística.• Coordinar de manera mancomunada novedades en ruta con el coordinador del departamento de logística.			

- Solicitar y gestionar de manera responsable material de apoyo para trabajo de merchandising en puntos de venta.
- Retroalimentar las campañas promocionales de manera eficaz con los clientes de su zona.
- Velar por la integridad física de las herramientas de trabajo suministradas por la dirección comercial.
- Gestionar la rotación y el stock de inventario en sus cuentas clave de la zona.
- Establecer protocolos de atención según las condiciones del entorno donde se encuentre el punto de venta.
- Garantizar la información actualizada sobre el portafolio de productos y servicios para sus negociaciones comerciales.
- Mantener actualizada su lista de precios.
- Portar oportunamente su uniforme de trabajo respetando los códigos e presentación personal requeridos en su rol.
- Apoyar los inventarios genéres y específicos a los que haya lugar.
- Presentar informe de gestión mensual de su zona al coordinador junior
- Gestionar las devoluciones oportunamente siguiendo el proceso asignado para dicho procedimiento.
- Legalizar en los tiempos establecidos los gastos semanales a los que haya lugar, soportando todo bajo documento válido en materia administrativa.

CENTRAL PECUARIA S.A		
ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
NOMBRE DEL CARGO		VENDEDOR HUILA
FACTORES		OBSERVACIONES
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	EDUCACION	Médico veterinario, zootecnista, ingeniero agrónomo, ingeniero agropecuario, profesional en mercadeo o administración de empresas con estudios certificados en el campo agropecuario y desarrollo rural.
	EXPERIENCIA	DOS (2) años en el campo comercial de entidades agropecuarias o agroindustriales, ejecutando presupuestos y recaudos de cartera bajo indicadores de gestión.
	COMPLEJIDAD	El trabajo requiere una alta responsabilidad y tolerancia a la presión implica el desarrollo de actividades que requieren planeación y estadísticas.
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN	Se debe encargar de toda la información en campo frente al portafolio de servicio y novedades de la competencia.
	POR MANEJO DE VALORES	Responde por la entrega de información y retroalimentación de la misma al coordinador junior.
	POR INFORMACION CONFIDENCIAL	Tiene acceso a información puntual de la empresa y se requiere discreción con la misma.
	POR RELACIONES CON EL PUBLICO	El desempeño del cargo implica relaciones constantes, en forma personal, escrita, telefónica o digital.
ESFUERZO FÍSICO Y VISUAL	FÍSICO	Moderado
	VISUAL	Moderado
CONDICIONES AMBIENTALES	MEDIO AMBIENTE	Condiciones normales de R, I, V, Y de las del entorno en el trabajo de campo.

CENTRAL PECUARIA S.A			
DESCRIPCIÓN DEL CARGO			
FECHA 03-2021	NOMBRE	VENDEDOR EJE CAFETERO Y VALLE	
SECCION	COMERCIAL	DEPARTAMENTO	MARKETING
CARGO DEL JEFE INMEDIATO		COORDINADOR JUNIOR	
RESUMEN DEL CARGO: Responsable directo de la gestión comercial, la consecución, fidelización y asesoramiento profesional de los clientes asignados en su zona.			
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none">• Administrar adecuadamente su zona de ventas, respetando los lineamientos comerciales a los que haya lugar.• Realizar visita a clientes de acuerdo al rutero establecido por la dirección comercial.• Proporcionar información relevante (precios, promoción, ofertas, eventos) al coordinador junior sobre las condiciones comerciales de la competencia en su zona.• atraer nuevos cliente, mantener a los clientes actuales, conocer a profundidad todos los productos y servicios del portafolio de la compañía.• Administrar de manera eficiente su cartera de clientes; y formarse constantemente para actualizar sus técnicas y estrategias de venta.• Realizar seguimiento post venta a los clientes de su zona.• Facturar de manera oportuna dentro de los tiempos establecidos por el departamento de logística.• Coordinar de manera mancomunada novedades en ruta con el coordinador del departamento de logística.			

- Solicitar y gestionar de manera responsable material de apoyo para trabajo de merchandising en puntos de venta.
- Retroalimentar las campañas promocionales de manera eficaz con los clientes de su zona.
- Velar por la integridad física de las herramientas de trabajo suministradas por la dirección comercial.
- Gestionar la rotación y el stock de inventario en sus cuentas clave de la zona.
- Establecer protocolos de atención según las condiciones del entorno donde se encuentre el punto de venta.
- Garantizar la información actualizada sobre el portafolio de productos y servicios para sus negociaciones comerciales.
- Mantener actualizada su lista de precios.
- Portar oportunamente su uniforme de trabajo respetando los códigos e presentación personal requeridos en su rol.
- Apoyar los inventarios genéres y específicos a los que haya lugar.
- Presentar informe de gestión mensual de su zona al coordinador junior
- Gestionar las devoluciones oportunamente siguiendo el proceso asignado para dicho procedimiento.
- Legalizar en los tiempos establecidos los gastos semanales a los que haya lugar, soportando todo bajo documento válido en materia administrativa.

CENTRAL PECUARIA S.A		
ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
NOMBRE DEL CARGO		VENDEDOR EJE CAFETERO Y VALLE
FACTORES		OBSERVACIONES
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	EDUCACION	Médico veterinario, zootecnista, ingeniero agrónomo, ingeniero agropecuario, profesional en mercadeo o administración de empresas con estudios certificados en el campo agropecuario y desarrollo rural.
	EXPERIENCIA	DOS (2) años en el campo comercial de entidades agropecuarias o agroindustriales, ejecutando presupuestos y recaudos de cartera bajo indicadores de gestión.
	COMPLEJIDAD	El trabajo requiere una alta responsabilidad y tolerancia a la presión implica el desarrollo de actividades que requieren planeación y estadísticas.
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN	Se debe encargar de toda la información en campo frente al portafolio de servicio y novedades de la competencia.
	POR MANEJO DE VALORES	Responde por la entrega de información y retroalimentación de la misma al coordinador junior.
	POR INFORMACION CONFIDENCIAL	Tiene acceso a información puntual de la empresa y se requiere discreción con la misma.
	POR RELACIONES CON EL PUBLICO	El desempeño del cargo implica relaciones constantes, en forma personal, escrita, telefónica o digital.
ESFUERZO FÍSICO Y VISUAL	FÍSICO	Moderado
	VISUAL	Moderado
CONDICIONES AMBIENTALES	MEDIO AMBIENTE	Condiciones normales de R, I, V, Y de las del entorno en el trabajo de campo.

CENTRAL PECUARIA S.A			
DESCRIPCIÓN DEL CARGO			
FECHA 03-2021	NOMBRE VENDEDOR EJE CAFETERO		
SECCION	COMERCIAL	DEPARTAMENTO	MARKETING
CARGO DEL JEFE INMEDIATO		COORDINADOR JUNIOR	
RESUMEN DEL CARGO: Responsable directo de la gestión comercial, la consecución, fidelización y asesoramiento profesional de los clientes asignados en su zona.			
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none">• Administrar adecuadamente su zona de ventas, respetando los lineamientos comerciales a los que haya lugar.• Realizar visita a clientes de acuerdo al rutero establecido por la dirección comercial.• Proporcionar información relevante (precios, promoción, ofertas, eventos) al coordinador junior sobre las condiciones comerciales de la competencia en su zona.• atraer nuevos cliente, mantener a los clientes actuales, conocer a profundidad todos los productos y servicios del portafolio de la compañía.• Administrar de manera eficiente su cartera de clientes; y formarse constantemente para actualizar sus técnicas y estrategias de venta.• Realizar seguimiento post venta a los clientes de su zona.• Facturar de manera oportuna dentro de los tiempos establecidos por el departamento de logística.• Coordinar de manera mancomunada novedades en ruta con el coordinador del departamento de logística.			

- Solicitar y gestionar de manera responsable material de apoyo para trabajo de merchandising en puntos de venta.
- Retroalimentar las campañas promocionales de manera eficaz con los clientes de su zona.
- Velar por la integridad física de las herramientas de trabajo suministradas por la dirección comercial.
- Gestionar la rotación y el stock de inventario en sus cuentas clave de la zona.
- Establecer protocolos de atención según las condiciones del entorno donde se encuentre el punto de venta.
- Garantizar la información actualizada sobre el portafolio de productos y servicios para sus negociaciones comerciales.
- Mantener actualizada su lista de precios.
- Portar oportunamente su uniforme de trabajo respetando los códigos e presentación personal requeridos en su rol.
- Apoyar los inventarios genéres y específicos a los que haya lugar.
- Presentar informe de gestión mensual de su zona al coordinador junior
- Gestionar las devoluciones oportunamente siguiendo el proceso asignado para dicho procedimiento.
- Legalizar en los tiempos establecidos los gastos semanales a los que haya lugar, soportando todo bajo documento válido en materia administrativa.

CENTRAL PECUARIA S.A		
ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
NOMBRE DEL CARGO VENDEDOR EJE CAFETERO		
FACTORES		OBSERVACIONES
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	EDUCACION	Médico veterinario, zootecnista, ingeniero agrónomo, ingeniero agropecuario, profesional en mercadeo o administración de empresas con estudios certificados en el campo agropecuario y desarrollo rural.
	EXPERIENCIA	DOS (2) años en el campo comercial de entidades agropecuarias o agroindustriales, ejecutando presupuestos y recaudos de cartera bajo indicadores de gestión.
	COMPLEJIDAD	El trabajo requiere una alta responsabilidad y tolerancia a la presión implica el desarrollo de actividades que requieren planeación y estadísticas.
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN	Se debe encargar de toda la información en campo frente al portafolio de servicio y novedades de la competencia.
	POR MANEJO DE VALORES	Responde por la entrega de información y retroalimentación de la misma al coordinador junior.
	POR INFORMACION CONFIDENCIAL	Tiene acceso a información puntual de la empresa y se requiere discreción con la misma.
	POR RELACIONES CON EL PUBLICO	El desempeño del cargo implica relaciones constantes, en forma personal, escrita, telefónica o digital.
ESFUERZO FÍSICO Y VISUAL	FÍSICO	Moderado
	VISUAL	Moderado
CONDICIONES AMBIENTALES	MEDIO AMBIENTE	Condiciones normales de R, I, V, Y de las del entorno en el trabajo de campo.

CENTRAL PECUARIA S.A			
DESCRIPCIÓN DEL CARGO			
FECHA 03-2021	NOMBRE VENDEDOR CALI		
SECCION	COMERCIAL	DEPARTAMENTO	MARKETING
CARGO DEL JEFE INMEDIATO		COORDINADOR JUNIOR	
RESUMEN DEL CARGO: Responsable directo de la gestión comercial, la consecución, fidelización y asesoramiento profesional de los clientes asignados en su zona.			
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none">• Administrar adecuadamente su zona de ventas, respetando los lineamientos comerciales a los que haya lugar.• Realizar visita a clientes de acuerdo al rutero establecido por la dirección comercial.• Proporcionar información relevante (precios, promoción, ofertas, eventos) al coordinador junior sobre las condiciones comerciales de la competencia en su zona.• atraer nuevos cliente, mantener a los clientes actuales, conocer a profundidad todos los productos y servicios del portafolio de la compañía.• Administrar de manera eficiente su cartera de clientes; y formarse constantemente para actualizar sus técnicas y estrategias de venta.• Realizar seguimiento post venta a los clientes de su zona.• Facturar de manera oportuna dentro de los tiempos establecidos por el departamento de logística.• Coordinar de manera mancomunada novedades en ruta con el coordinador del departamento de logística.			

- Solicitar y gestionar de manera responsable material de apoyo para trabajo de merchandising en puntos de venta.
- Retroalimentar las campañas promocionales de manera eficaz con los clientes de su zona.
- Velar por la integridad física de las herramientas de trabajo suministradas por la dirección comercial.
- Gestionar la rotación y el stock de inventario en sus cuentas clave de la zona.
- Establecer protocolos de atención según las condiciones del entorno donde se encuentre el punto de venta.
- Garantizar la información actualizada sobre el portafolio de productos y servicios para sus negociaciones comerciales.
- Mantener actualizada su lista de precios.
- Portar oportunamente su uniforme de trabajo respetando los códigos e presentación personal requeridos en su rol.
- Apoyar los inventarios genéres y específicos a los que haya lugar.
- Presentar informe de gestión mensual de su zona al coordinador junior
- Gestionar las devoluciones oportunamente siguiendo el proceso asignado para dicho procedimiento.
- Legalizar en los tiempos establecidos los gastos semanales a los que haya lugar, soportando todo bajo documento válido en materia administrativa.

CENTRAL PECUARIA S.A		
ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
NOMBRE DEL CARGO		VENDEDOR CALI
FACTORES		OBSERVACIONES
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	EDUCACION	Médico veterinario, zootecnista, ingeniero agrónomo, ingeniero agropecuario, profesional en mercadeo o administración de empresas con estudios certificados en el campo agropecuario y desarrollo rural.
	EXPERIENCIA	DOS (2) años en el campo comercial de entidades agropecuarias o agroindustriales, ejecutando presupuestos y recaudos de cartera bajo indicadores de gestión.
	COMPLEJIDAD	El trabajo requiere una alta responsabilidad y tolerancia a la presión implica el desarrollo de actividades que requieren planeación y estadísticas.
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN	Se debe encargar de toda la información en campo frente al portafolio de servicio y novedades de la competencia.
	POR MANEJO DE VALORES	Responde por la entrega de información y retroalimentación de la misma al coordinador junior.
	POR INFORMACION CONFIDENCIAL	Tiene acceso a información puntual de la empresa y se requiere discreción con la misma.
	POR RELACIONES CON EL PUBLICO	El desempeño del cargo implica relaciones constantes, en forma personal, escrita, telefónica o digital.
ESFUERZO FÍSICO Y VISUAL	FÍSICO	Moderado
	VISUAL	Moderado
CONDICIONES AMBIENTALES	MEDIO AMBIENTE	Condiciones normales de R, I, V, Y de las del entorno en el trabajo de campo.

CENTRAL PECUARIA S.A			
DESCRIPCIÓN DEL CARGO			
FECHA 03-2021	NOMBRE	VENDEDOR NORTCAQUETA Y PUTUMAYO	
SECCION	COMERCIAL	DEPARTAMENTO	MARKETING
CARGO DEL JEFE INMEDIATO		COORDINADOR JUNIOR	
RESUMEN DEL CARGO: Responsable directo de la gestión comercial, la consecución, fidelización y asesoramiento profesional de los clientes asignados en su zona.			
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none">• Administrar adecuadamente su zona de ventas, respetando los lineamientos comerciales a los que haya lugar.• Realizar visita a clientes de acuerdo al rutero establecido por la dirección comercial.• Proporcionar información relevante (precios, promoción, ofertas, eventos) al coordinador junior sobre las condiciones comerciales de la competencia en su zona.• atraer nuevos cliente, mantener a los clientes actuales, conocer a profundidad todos los productos y servicios del portafolio de la compañía.• Administrar de manera eficiente su cartera de clientes; y formarse constantemente para actualizar sus técnicas y estrategias de venta.• Realizar seguimiento post venta a los clientes de su zona.• Facturar de manera oportuna dentro de los tiempos establecidos por el departamento de logística.• Coordinar de manera mancomunada novedades en ruta con el coordinador del departamento de logística.			

- Solicitar y gestionar de manera responsable material de apoyo para trabajo de merchandising en puntos de venta.
- Retroalimentar las campañas promocionales de manera eficaz con los clientes de su zona.
- Velar por la integridad física de las herramientas de trabajo suministradas por la dirección comercial.
- Gestionar la rotación y el stock de inventario en sus cuentas clave de la zona.
- Establecer protocolos de atención según las condiciones del entorno donde se encuentre el punto de venta.
- Garantizar la información actualizada sobre el portafolio de productos y servicios para sus negociaciones comerciales.
- Mantener actualizada su lista de precios.
- Portar oportunamente su uniforme de trabajo respetando los códigos e presentación personal requeridos en su rol.
- Apoyar los inventarios genéres y específicos a los que haya lugar.
- Presentar informe de gestión mensual de su zona al coordinador junior
- Gestionar las devoluciones oportunamente siguiendo el proceso asignado para dicho procedimiento.
- Legalizar en los tiempos establecidos los gastos semanales a los que haya lugar, soportando todo bajo documento válido en materia administrativa.

CENTRAL PECUARIA S.A		
ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
NOMBRE DEL CARGO		
VENDEDOR CAQUETA Y PUTUMAYO		
FACTORES		OBSERVACIONES
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	EDUCACION	Médico veterinario, zootecnista, ingeniero agrónomo, ingeniero agropecuario, profesional en mercadeo o administración de empresas con estudios certificados en el campo agropecuario y desarrollo rural.
	EXPERIENCIA	DOS (2) años en el campo comercial de entidades agropecuarias o agroindustriales, ejecutando presupuestos y recaudos de cartera bajo indicadores de gestión.
	COMPLEJIDAD	El trabajo requiere una alta responsabilidad y tolerancia a la presión implica el desarrollo de actividades que requieren planeación y estadísticas.
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN	Se debe encargar de toda la información en campo frente al portafolio de servicio y novedades de la competencia.
	POR MANEJO DE VALORES	Responde por la entrega de información y retroalimentación de la misma al coordinador junior.
	POR INFORMACION CONFIDENCIAL	Tiene acceso a información puntual de la empresa y se requiere discreción con la misma.
	POR RELACIONES CON EL PUBLICO	El desempeño del cargo implica relaciones constantes, en forma personal, escrita, telefónica o digital.
ESFUERZO FÍSICO Y VISUAL	FÍSICO	Moderado
	VISUAL	Moderado
CONDICIONES AMBIENTALES	MEDIO AMBIENTE	Condiciones normales de R, I, V, Y de las del entorno en el trabajo de campo.

CENTRAL PECUARIA S.A			
DESCRIPCIÓN DEL CARGO			
FECHA 03-2021	NOMBRE VENDEDOR BOGOTA		
SECCION	COMERCIAL	DEPARTAMENTO	MARKETING
CARGO DEL JEFE INMEDIATO		COORDINADOR JUNIOR	
RESUMEN DEL CARGO: Responsable directo de la gestión comercial, la consecución, fidelización y asesoramiento profesional de los clientes asignados en su zona.			
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none">• Administrar adecuadamente su zona de ventas, respetando los lineamientos comerciales a los que haya lugar.• Realizar visita a clientes de acuerdo al rutero establecido por la dirección comercial.• Proporcionar información relevante (precios, promoción, ofertas, eventos) al coordinador junior sobre las condiciones comerciales de la competencia en su zona.• atraer nuevos cliente, mantener a los clientes actuales, conocer a profundidad todos los productos y servicios del portafolio de la compañía.• Administrar de manera eficiente su cartera de clientes; y formarse constantemente para actualizar sus técnicas y estrategias de venta.• Realizar seguimiento post venta a los clientes de su zona.• Facturar de manera oportuna dentro de los tiempos establecidos por el departamento de logística.• Coordinar de manera mancomunada novedades en ruta con el coordinador del departamento de logística.			

- Solicitar y gestionar de manera responsable material de apoyo para trabajo de merchandising en puntos de venta.
- Retroalimentar las campañas promocionales de manera eficaz con los clientes de su zona.
- Velar por la integridad física de las herramientas de trabajo suministradas por la dirección comercial.
- Gestionar la rotación y el stock de inventario en sus cuentas clave de la zona.
- Establecer protocolos de atención según las condiciones del entorno donde se encuentre el punto de venta.
- Garantizar la información actualizada sobre el portafolio de productos y servicios para sus negociaciones comerciales.
- Mantener actualizada su lista de precios.
- Portar oportunamente su uniforme de trabajo respetando los códigos e presentación personal requeridos en su rol.
- Apoyar los inventarios genéres y específicos a los que haya lugar.
- Presentar informe de gestión mensual de su zona al coordinador junior
- Gestionar las devoluciones oportunamente siguiendo el proceso asignado para dicho procedimiento.
- Legalizar en los tiempos establecidos los gastos semanales a los que haya lugar, soportando todo bajo documento válido en materia administrativa.

CENTRAL PECUARIA S.A		
ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
NOMBRE DEL CARGO		
VENDEDOR BOGOTA		
FACTORES		OBSERVACIONES
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	EDUCACION	Médico veterinario, zootecnista, ingeniero agrónomo, ingeniero agropecuario, profesional en mercadeo o administración de empresas con estudios certificados en el campo agropecuario y desarrollo rural.
	EXPERIENCIA	DOS (2) años en el campo comercial de entidades agropecuarias o agroindustriales, ejecutando presupuestos y recaudos de cartera bajo indicadores de gestión.
	COMPLEJIDAD	El trabajo requiere una alta responsabilidad y tolerancia a la presión implica el desarrollo de actividades que requieren planeación y estadísticas.
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN	Se debe encargar de toda la información en campo frente al portafolio de servicio y novedades de la competencia.
	POR MANEJO DE VALORES	Responde por la entrega de información y retroalimentación de la misma al coordinador junior.
	POR INFORMACION CONFIDENCIAL	Tiene acceso a información puntual de la empresa y se requiere discreción con la misma.
	POR RELACIONES CON EL PUBLICO	El desempeño del cargo implica relaciones constantes, en forma personal, escrita, telefónica o digital.
ESFUERZO FÍSICO Y VISUAL	FÍSICO	Moderado
	VISUAL	Moderado
CONDICIONES AMBIENTALES	MEDIO AMBIENTE	Condiciones normales de R, I, V, Y de las del entorno en el trabajo de campo.

CENTRAL PECUARIA S.A			
DESCRIPCIÓN DEL CARGO			
FECHA 03-2021	NOMBRE	VENDEDOR CLINICAS IBA-NEIVA-GIRARDOT	
SECCION	COMERCIAL	DEPARTAMENTO	MARKETING
CARGO DEL JEFE INMEDIATO		COORDINADOR JUNIOR	
RESUMEN DEL CARGO: Responsable directo de la gestión comercial, la consecución, fidelización y asesoramiento profesional de los clientes asignados en su zona.			
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none">• Administrar adecuadamente su zona de ventas, respetando los lineamientos comerciales a los que haya lugar.• Realizar visita a clientes de acuerdo al rutero establecido por la dirección comercial.• Proporcionar información relevante (precios, promoción, ofertas, eventos) al coordinador junior sobre las condiciones comerciales de la competencia en su zona.• atraer nuevos cliente, mantener a los clientes actuales, conocer a profundidad todos los productos y servicios del portafolio de la compañía.• Administrar de manera eficiente su cartera de clientes; y formarse constantemente para actualizar sus técnicas y estrategias de venta.• Realizar seguimiento post venta a los clientes de su zona.• Facturar de manera oportuna dentro de los tiempos establecidos por el departamento de logística.• Coordinar de manera mancomunada novedades en ruta con el coordinador del departamento de logística.			

- Solicitar y gestionar de manera responsable material de apoyo para trabajo de merchandising en puntos de venta.
- Retroalimentar las campañas promocionales de manera eficaz con los clientes de su zona.
- Velar por la integridad física de las herramientas de trabajo suministradas por la dirección comercial.
- Gestionar la rotación y el stock de inventario en sus cuentas clave de la zona.
- Establecer protocolos de atención según las condiciones del entorno donde se encuentre el punto de venta.
- Garantizar la información actualizada sobre el portafolio de productos y servicios para sus negociaciones comerciales.
- Mantener actualizada su lista de precios.
- Portar oportunamente su uniforme de trabajo respetando los códigos e presentación personal requeridos en su rol.
- Apoyar los inventarios genéreles y específicos a los que haya lugar.
- Presentar informe de gestión mensual de su zona al coordinador junior
- Gestionar las devoluciones oportunamente siguiendo el proceso asignado para dicho procedimiento.
- Legalizar en los tiempos establecidos los gastos semanales a los que haya lugar, soportando todo bajo documento válido en materia administrativa.

CENTRAL PECUARIA S.A		
ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
NOMBRE DEL CARGO		VENDEDOR CLINICAS IBA-NEIVA-GIRARDOT
FACTORES		OBSERVACIONES
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	EDUCACION	Médico veterinario, zootecnista, ingeniero agrónomo, ingeniero agropecuario, profesional en mercadeo o administración de empresas con estudios certificados en el campo agropecuario y desarrollo rural.
	EXPERIENCIA	DOS (2) años en el campo comercial de entidades agropecuarias o agroindustriales, ejecutando presupuestos y recaudos de cartera bajo indicadores de gestión.
	COMPLEJIDAD	El trabajo requiere una alta responsabilidad y tolerancia a la presión implica el desarrollo de actividades que requieren planeación y estadísticas.
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN	Se debe encargar de toda la información en campo frente al portafolio de servicio y novedades de la competencia.
	POR MANEJO DE VALORES	Responde por la entrega de información y retroalimentación de la misma al coordinador junior.
	POR INFORMACION CONFIDENCIAL	Tiene acceso a información puntual de la empresa y se requiere discreción con la misma.
	POR RELACIONES CON EL PUBLICO	El desempeño del cargo implica relaciones constantes, en forma personal, escrita, telefónica o digital.
ESFUERZO FÍSICO Y VISUAL	FÍSICO	Moderado
	VISUAL	Moderado
CONDICIONES AMBIENTALES	MEDIO AMBIENTE	Condiciones normales de R, I, V, Y de las del entorno en el trabajo de campo.

CENTRAL PECUARIA S.A			
DESCRIPCIÓN DEL CARGO			
FECHA 03-2021	NOMBRE	VENDEDOR VALLE DEL CAUCA	
SECCION	COMERCIAL	DEPARTAMENTO	MARKETING
CARGO DEL JEFE INMEDIATO		COORDINADOR JUNIOR	
RESUMEN DEL CARGO: Responsable directo de la gestión comercial, la consecución, fidelización y asesoramiento profesional de los clientes asignados en su zona.			
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none">• Administrar adecuadamente su zona de ventas, respetando los lineamientos comerciales a los que haya lugar.• Realizar visita a clientes de acuerdo al rutero establecido por la dirección comercial.• Proporcionar información relevante (precios, promoción, ofertas, eventos) al coordinador junior sobre las condiciones comerciales de la competencia en su zona.• atraer nuevos cliente, mantener a los clientes actuales, conocer a profundidad todos los productos y servicios del portafolio de la compañía.• Administrar de manera eficiente su cartera de clientes; y formarse constantemente para actualizar sus técnicas y estrategias de venta.• Realizar seguimiento post venta a los clientes de su zona.• Facturar de manera oportuna dentro de los tiempos establecidos por el departamento de logística.• Coordinar de manera mancomunada novedades en ruta con el coordinador del departamento de logística.			

- Solicitar y gestionar de manera responsable material de apoyo para trabajo de merchandising en puntos de venta.
- Retroalimentar las campañas promocionales de manera eficaz con los clientes de su zona.
- Velar por la integridad física de las herramientas de trabajo suministradas por la dirección comercial.
- Gestionar la rotación y el stock de inventario en sus cuentas clave de la zona.
- Establecer protocolos de atención según las condiciones del entorno donde se encuentre el punto de venta.
- Garantizar la información actualizada sobre el portafolio de productos y servicios para sus negociaciones comerciales.
- Mantener actualizada su lista de precios.
- Portar oportunamente su uniforme de trabajo respetando los códigos e presentación personal requeridos en su rol.
- Apoyar los inventarios genéreles y específicos a los que haya lugar.
- Presentar informe de gestión mensual de su zona al coordinador junior
- Gestionar las devoluciones oportunamente siguiendo el proceso asignado para dicho procedimiento.
- Legalizar en los tiempos establecidos los gastos semanales a los que haya lugar, soportando todo bajo documento válido en materia administrativa

CENTRAL PECUARIA S.A		
ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
NOMBRE DEL CARGO		
VENDEDOR VALLE DEL CAUCA		
FACTORES		OBSERVACIONES
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	EDUCACION	Médico veterinario, zootecnista, ingeniero agrónomo, ingeniero agropecuario, profesional en mercadeo o administración de empresas con estudios certificados en el campo agropecuario y desarrollo rural.
	EXPERIENCIA	DOS (2) años en el campo comercial de entidades agropecuarias o agroindustriales, ejecutando presupuestos y recaudos de cartera bajo indicadores de gestión.
	COMPLEJIDAD	El trabajo requiere una alta responsabilidad y tolerancia a la presión implica el desarrollo de actividades que requieren planeación y estadísticas.
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN	Se debe encargar de toda la información en campo frente al portafolio de servicio y novedades de la competencia.
	POR MANEJO DE VALORES	Responde por la entrega de información y retroalimentación de la misma al coordinador junior.
	POR INFORMACION CONFIDENCIAL	Tiene acceso a información puntual de la empresa y se requiere discreción con la misma.
	POR RELACIONES CON EL PUBLICO	El desempeño del cargo implica relaciones constantes, en forma personal, escrita, telefónica o digital.
ESFUERZO FÍSICO Y VISUAL	FÍSICO	Moderado
	VISUAL	Moderado
CONDICIONES AMBIENTALES	MEDIO AMBIENTE	Condiciones normales de R, I, V, Y de las del entorno en el trabajo de campo.

CONCLUSIONES

Los integrantes del departamento de marketing estuvieron de acuerdo con la inmediata necesidad de realizar la presente reestructuración orgánica, ya que según lo manifestó la mayoría del personal, las funciones rangos y jerarquías no estaban claras, coadyuvando lo anterior a formar un caos procedimental a la hora de cumplir con las tareas propias y las ejecuciones intrínsecas del rol desempeñado.

La estructura orgánica propuesta para el departamento de marketing representa de manera clara y concisa el orden jerárquico de los puestos de trabajo facilitando el canal de comunicación adecuado para los procesos a los que haya lugar.

El manual de funciones presentado a la gerencia comercial así como las responsabilidades propias del cargo descritas en la investigación realizada al departamento de marketing, cumplen con las expectativas y las necesidades inmediatas de CENTRAL PECUARIA S.A.

Para la gerencia y la dirección comercial del departamento de marketing de CETRAL PECUARIA S.A. se hace imperativa la implementación y la puesta en marcha de los manuales de funciones y procedimientos, los cuales permitirán agilizar los procesos y aprovechar eficientemente los recursos disponibles con el fin de cumplir con los objetivos y metas propuestas por la misma.

Este tipo de implementaciones permiten a la empresa crecer en materia de calidad fortaleciendo los procesos administrativos de manera estratégica transformando los retrocesos en trabajo productivo.

RECOMENDACIONES

Para la implementación de los manuales de funciones y procedimientos es preciso realizar un seminario o algún tipo de capacitación dirigida en totalidad al personal del departamento de marketing.

Es preciso aclarar que la actual reestructuración no conlleva despido ni detrimento salarial, jerárquico o funcional a ningún miembro o participe de CENTRAL PECUARIA S.A.

La utilidad de los manuales administrativos radica en la veracidad de la información que contienen, por lo tanto emerge la necesidad de mantenerlos permanentemente actualizados a través de revisiones periódicas. Para ello es conveniente evaluar en forma sistemática las medidas de mejoramiento derivadas de la implementación del manual, así como los cambios operativos que se realicen en la empresa, y en lo posible, designar un responsable para la atención de esa función.

BIBLIOGRAFÍA

CHIAVENATO, Idalberto. Administración de recursos humanos. Editorial Mc.Graw Hill. 1997.

FRANKLIN, Enrique Benjamín. Organización de empresas. Análisis, diseño y estructura. Editorial Mc. Graw Hill. 1997.

GÓMEZ C. Guillermo. Planeación y organización de empresas. Editorial Mc. Graw Hill. 1994.

Graham kellog, M. (1963). Preparación del manual de oficina. Reverte.

Burns, T. & Stalker, G. (1961). The Management of Innovation. Londres: Tavistock.

Donaldson, L. (2001). The contingency theory of organizations. Londres: Sage Publications.

Mintzberg, H. (1984). La estructuración de las organizaciones. Barcelona: Ariel.

Lawrence, P. & Lorsch, J. (1967). Differentiation and integration in complex organizations. Administrative Science Quarterly, 12(1), 1-47.

Funciones del departamento de marketing. Universidad internacional de valencia. Facultad de ciencias administrativas. Recuperado de.
<https://www.universidadviu.com/es/actualidad/nuestros-expertos/funciones-del-departamento-de-marketingx>

Guía técnica para la elaboración de manuales de procedimientos. Tomado de.
https://www.uv.mx/personal/fcastaneda/files/2010/10/guia_elab_manu_proc.pdf

Julio. ZELAYA Lüke. 2006. “Clasificación de Puestos”. Primera edicion. Costa Rica: Editorial Universidad Estatal a Distancia San Jose, 2006.

William B. Werther, Jr, Keit Davis. 2000. Administración de personal y recursos humanos. Mexico D.F: McGraw Hill, 2000.

American Marketing Association (AMA) (2013). Definition of Marketing. Recuperado de: <https://www.ama.org/the-definition-of-marketing-what-is-marketing/>

Organización de Empresas», Segunda Edición, de Franklin Enrique, Mc Graw Hill, 2004, Págs. 79 al 86.

MyPymes. La digitalización reducirá la brecha de oportunidades entre las empresas. Recuperado de: <https://acis.org.co/portal/content/noticiasdeinteres/en-colombia-las-mipymes-representan-el-80-del-empleo-del-pa%C3%ADs-y-el-90-del-sector-productivo>

Marín, H. (1999). Paradigmas y modelos de diseño organizacional para los procesos de cambio. Estudios Gerenciales, 70, 43-67. Recuperado de http://www.icesi.edu.co/revistas/index.php/estudios_gerenciales/article/view/286